Frickhofen, Wilhelm

Die kapitalbeschaffung im deutschen weinbau mit...

Langensalza

1914

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

3
Box 48 Frickhofen, Wilhelm, 1886-
Die kapitalbeschaffung im deutschen weinbau mit besonderer berücksichtigung der weingebiete der Rheinprovinz und des Rheingaues. Langensalza, Beyer, 1914.
vi, 76 p. 25½ cm.

Thesis, Bonn.

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 12:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 11-14-97 INITIALS: dP

TRACKING # : 28445

Die Kapitalbeschaffung im deutschen Weinbau,

mit besonderer Berücksichtigung
der Weingebiete der Rheinprovinz und des Rheingaues.

Inaugural-Dissertation

48

zur

Erlangung der Doktorwürde

genehmigt

von der Philosophischen Fakultät

der

Rheinischen Friedrich Wilhelms-Universität

zu Bonn.

Von

Wilhelm Frickhofen
aus Bacharach.

Promoviert am 22. Mai 1914.

Druck von Hermann Beyer & Söhne (Beyer & Mann) in Langensalza.
1914.

Berichterstatter:
Professor Dr. Schumacher.

Mit Genehmigung der Fakultät kommt hier nur ein Teil der eingereichten Arbeit zum Abdruck. Die ganze Arbeit wird unter dem Titel „Die Kapitalbeschaffung im deutschen Weinbau, mit besonderer Berücksichtigung der Weingebiete der Rheinprovinz und des Rheingaues" im Verlage von Paul Parey in Berlin SW. 11 erscheinen.

Meinen Eltern

in Liebe und Dankbarkeit!

Literatur.

1. Akten der Stadt Bacharach betreffend den Heu- und Sauerwurm.
2. Akten der Stadt Bacharach betreffend Schenkungen und letztwillige Zuwendungen sowie die Stiftungshypotheken.
3. Babo und Mach, Handbuch des Weinbaues und der Kellerwirtschaft, 2 Bde., 2. Aufl. 1881—85; außerdem 1. Halbband, 3. Aufl. 1909, und 2. Bd., 4. Aufl. Kellerwirtschaft 1910.
4. Deichen, Fritz, Die Winzergenossenschaften und die deutsche Gesetzgebung über Wein unter eingehender Schilderung der Verhältnisse von preußischen Winzervereinen, in Schmollers Jahrb. 1901.
5. Frick, Julius, Die wirtschaftlichen Verhältnisse des Weinbaues und Weinhandels im Elsaß seit 1871. Rixheim 1911.
6. Glaser, Richard, Über Winzergenossenschaften mit besonderer Berücksichtigung der Rheinpfalz. München 1910.
7. Grabein, Das Genossenschaftswesen im europäischen Weinbau, in Conrads Jahrb. III. Folge, 25. Bd., 1903.
8. Hagmann, Hugo, Das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen in Württemberg. Bonn 1906.
9. Handwörterbuch der Staatswissenschaften.
   Artikel: Bodenkreditinstitute von Felix Hecht.
   „ Landeskreditkassen von Felix Hecht-F. Schulte.
   „ Landwirtschaftliches Kreditwesen von J. Conrad.
   „ Reblaus, Bekämpfung der, von Loening.
   „ Teilbau und Teilpacht von K. Steinbrück.
   „ Wein und Weinsteuer von Max v. Heckel.
10. Herpel, Ludwig, Die Organisation des Bodenkredites im Großherzogtum Hessen (Beiträge zur hessischen Agrar- und Grundentlastungspolitik). Gießen 1910.
11. Heuß, Theodor, Weinbau und Weingärtnerstand in Heilbronn a. N. Heilbronn 1906.
12. Huber, Die Winzergenossenschaften in ihrer Bedeutung für die Massenerziehung und für die Massenorganisation, in Schmollers Jahrb. 1892.
13. Kayser, Emanuel, Weinbau und Winzer im Rheingau. Ein Beitrag zu den Agrarverhältnissen des Rheingaues. Wiesbaden 1906. Auch in Schmollers Jahrb. 1907.
14. Kraus, Theodor, Die Raiffeisenschen Darlehnskassenvereine in der Rheinprovinz, mit einem Vorwort von A. Held, I. Heft Statistik und Beschreibung, Bonn 1876, II. Heft Kritische Bemerkungen, Bonn 1877.
15. Kriege, Wilhelm, Der Ahrweinbau, seine Geschichte und wirtschaftliche Lage in der Gegenwart. Trier 1911.
16. Poensgen, Helmuth, Die Landesbank der Rheinprovinz. Leipzig 1910.
17. Pohlmann, Heinrich, Die Bayerischen Bodenkreditinstitute und der von ihnen gewährte Grundkredit von 1836—1908. Würzburg 1911.
18. Pomtow, Walter, Der ostdeutsche Weinbau, seine natürlichen, wirtschaftlichen und anbautechnischen Grundlagen (Abschnitt I und II). Berlin 1910.

19. Poppelreuter, Richard, Das Sparwesen im Landkreise Bonn, in Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 136. Bd. 1912, 6. Abschnitt „Der Protokollhandel“, S. 185 f.
20. Runkel, Wilhelm, Die Entwicklung des Sparkassenwesens im Großherzogtum Hessen. Frankfurt a. M. 1910.
21. Schranz, Jakob, Die Kreditverhältnisse im Rheingau. Eltville 1910.
22. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 73, 74, 1896: Der Personalkredit des ländlichen Kleingrundbesitzes in Deutschland. Berichte und Gutachten, veröffentlicht vom Verein für Sozialpolitik, 1. Bd. Süddeutschland, 2. Bd. Mittel- und Norddeutschland.
23. Servos, Aloys, Die Entwicklung des landwirtschaftlichen Genossenschaftswesens in der Rheinprovinz. Meseritz 1900.
24. Vogeley, Karl, Untersuchungen über die landwirtschaftlichen Betriebsverhältnisse Rheinhessens mit besonderer Berücksichtigung des Weinbaues. Berlin 1907.
25. Weinbauschule zu Kreuznach, Diktate über Weinbau 1911/12 (Manuskript).
26. Wolf, Johannes Karl, Ursachen und Wirkungen der französischen Weinkrisis des 20. Jahrhunderts. Berlin 1911.
27. Zeidler, Hugo, Geschichte des deutschen Genossenschaftswesens der Neuzeit, in staats- und sozialwissenschaftliche Beiträge, herausgegeben von A. von Miaskowski, Bd. I, Heft 3, 1893.
28. Zimmer, Josef, Winzer und Winzergenossenschaften im Rheinland, in Schmollers Jahrb. 1911, 4. Heft.

Inhalt.

Einleitung.

Bedeutung und Schwierigkeiten der Kapitalbeschaffung.

Die Frage der Kapitalbeschaffung ist für alle Wirtschaftszweige ohne Ausnahme von größter Bedeutung. Von der richtigen Befriedigung des Kapitalbedürfnisses hängt in hohem Maße das Schicksal des Wirtschaftsunternehmens ab. Fehlt es an Kapital, so ist das Unternehmen in jeder Weise gehemmt und ist zu Rückgang oder Stillstand verurteilt; es kann die Fortschritte der Technik nicht mitmachen, eine Rationalisierung des Produktionsprozesses ist ausgeschlossen; das Unternehmen muß der Konkurrenz unterliegen. Zuviel Kapital ist von gleichem Verhängnis. Zinsen und Amortisationsquoten nehmen einen zu großen Bruchteil des Gewinnes für sich in Anspruch, sodaß die anderen Produktionsfaktoren um den entsprechenden Anteil am Überschuß gekürzt werden. Soll das nicht geschehen, so müssen die Preise für das Fertigprodukt entsprechend höher angesetzt werden. Das widerspricht dem obersten Wirtschaftsprinzip, das mit möglichst geringem Kostenaufwand den höchstmöglichsten Nutzen erzielen will. Gelingt das nicht, so muß das Unternehmen, das mit zuviel Kapital arbeitet, in der gleichen Weise der billiger arbeitenden Konkurrenz unterliegen, wie das Unternehmen, dem es an Kapital fehlt.

Die Kapitalbeschaffung ist demnach eines der wichtigsten Wirtschaftsprobleme überhaupt.

Die Lösung dieses Problems ist stets mit Schwierigkeiten verbunden, doch sind sie nicht in allen Wirtschaftszweigen gleich. Gewissen Produktionsunternehmungen fließen Kapitalien in Menge zu, während in anderen ein erheblicher Mangel besteht. Es ist natürlich, daß das Kapital die günstigste Anlage sucht, bei der der größte Nutzen erwächst. Solche Wirtschaftsunternehmungen sind durchweg die industriellen, während die Landwirtschaft in der Regel sich mit geringeren Überschüssen begnügen muß. Daraus erklärt es sich, daß der Zug des Kapitals zur Industrie geht. Ihr strömte seit ihrem Entstehen eine Fülle von Kapitalien zu, während die Landwirtschaft vielfach, besonders im Westen Deutschlands, unter Kapitalmangel zu leiden hatte.

Erst in jüngster Zeit ist ein Umschwung bemerkbar. In der Industrie ist das dringendste Bedürfnis befriedigt, und je mehr der Wohlstand unter der Bevölkerung zunimmt und sich ein Rentnerstand entwickelt, um so mehr sucht man sichere, wenn auch weniger gewinnbringende, Kapitalanlagen, wie sie die Landwirtschaft darbietet. Den ausschließlich der Industrie und dem Handel dienenden Kreditinstituten sind andere für die landwirtschaftlichen Kapitalbedürfnisse zur Seite getreten.

Hinsichtlich der Kapitalbeschaffung besteht auch innerhalb der Landwirtschaft keineswegs Gleichheit. Kleine Besitzer bieten nicht dieselbe Sicherheit, wie Großbesitzer. Daher ist die Kapitalbeschaffung für den Kleinbesitzer besonders schwierig. Kleinbesitz ist im Weinbau die normale Besitzgröße. Die Masse des Winzerstandes ist Inhaber von Kleingut.[1] Eigentlicher Großbesitz fehlt in vielen Weingegenden ganz, in anderen kommt er nur vereinzelt vor.[2]

Doch damit ist die Schwierigkeit der Kapitalbeschaffung im Weinbau noch nicht hinreichend gekennzeichnet. Der Kleinbauer vermag sich im allgemeinen leichter Kapital zu beschaffen, als der Kleinwinzer. Das hängt einmal damit zusammen, daß der Winzer mehr Kapital braucht, als der Landwirt. Zur Bebauung eines Weinberges ist mehr Kapital nötig, als zur Bebauung eines gleich großen Stückes Ackerland. Erschwerend wirkt weiter die viel größere Unsicherheit der Kapitalsanlage bei Weinland. Als letztes Moment kommt endlich noch hinzu die Eigenart des Kapitalbedarfes der Winzer. In der Landwirtschaft sind die Kapitalbedürfnisse ziemlich gleichförmig und einfach, während im Weinbau, entsprechend der Kompliziertheit des Produktionsprozesses, die Kapitalbedürfnisse überaus mannigfaltig sind. Die landwirtschaftlichen Kreditbedürfnisse zu überschauen ist daher verhältnismäßig leicht, aber die Kapitalanforderungen des Weinbaues prüfen zu können, ist schwierig. Es ist somit, viel mehr als in der Landwirtschaft, eine genaue Kenntnis der Technik und Produktionsbedingungen des Weinbaues erforderlich, um eine richtige Finanzierung durchführen zu können.

Es ist daher nötig, vor der Besprechung der Kapitalbeschaffung zunächst eine genaue Untersuchung des Kapitalbedarfes im Weinbau zu geben.

[1]) Vergl. Schranz, S. 7. Hagmann gibt S. 51, Anm., folgende Zahlen für Württemberg an: „Von den 57 441 Weinbaubetrieben sind 24 643 kleiner als 20 a, 20 975 haben eine Größe von 20—50 a, 11 533 eine solche von 50 a bis 2 ha, 290 sind größer als 2 ha, darunter sind 32, die größer sind als 5 ha." — Selbst im Rheingau, dem Hauptsitz der Großbesitzer, entfällt nur ungefähr der vierte Teil des Weinbergsareals auf Großbesitz. Babo und Mach, 4. Aufl., 2. Bd., 1910, S. 886.

[2]) „Während" beispielsweise „die Weinberge an der Mosel sehr parzelliert sind und sich zum größten Teil im Besitz kleinerer Winzer befinden, werden die Weinbauverhältnisse der Saar durch Großbesitz gekennzeichnet." Babo und Mach, 4. Aufl., 2. Bd., 1910, S. 890.

1. Art und Formen des Kapitalbedürfnisses.

Der Kapitalbedarf tritt, wie überall, so auch im Weinbau in zwei Hauptformen auf, als Anlage- und als Betriebskapital.

a) Das Anlagekapital.

α) Das Grundkapital und zwar bei Neuanlage, Kauf und Erbschaft.

Das Anlagekapital des Winzers wird in der Hauptsache gebildet durch das Grundkapital, das im Grund und Boden, in seinen Weinbergen investiert ist. Gebäudekapital hat für die meisten Winzer, soweit sie dem Kleinbesitzerstand angehören, eine Bedeutung nicht, da nur größere Weinbergsbesitzer besondere, mit mehr oder weniger großem Kostenaufwand errichtete Weinkeller sowie entsprechende Nebengebäude zu besitzen pflegen. Als dritter Bestandteil des Anlagekapitals kommt in Betracht einmal das Materialienkapital, d. i. insbesondere das für die Unterstützung der Rebstöcke und das Bindematerial verwendete Kapital, sodann das Maschinen- und Arbeitsgerätekapital.

Es ist ohne weiteres klar, daß der Weinbergsbesitzer nur dann Anlagekapital benötigt, wenn er zu einer Erneuerung bezw. Verbesserung seiner Anlagen schreitet.

Was zunächst das Grundkapital angeht, so kann der Neuerwerb von Weinbergen auf verschiedene Weise vor sich gehen: durch Neuanlage, durch Kauf, endlich durch Erbschaft. Die Neuanlage kann entweder eine erstmalige sein auf bisher noch unbebautem oder anderweit benutztem Boden, oder sie findet statt auf schon früher mit Reben bepflanztem Boden. Die erstgenannte Art der Neuanlage wird in solchen Gebieten häufig vorgenommen, die ausschließlich auf Weinbau angewiesen sind. Da ist die Weinbaufläche ständig gewachsen.[1] Im allgemeinen jedoch spielt sie eine große Rolle heute nicht mehr, da vielerorts jedes irgendwie geeignete Fleckchen Erde bereits in Anbau genommen ist. Was etwa noch in Frage kommen könnte, kann sehr vielfach nur unter erhöhtem Kostenaufwand für die Rebkultur nutzbar gemacht werden, eine Arbeit, der sich der Weinbergsbesitzer regelmäßig nur dann unterzieht, wenn der Weinbau im Zeichen einer günstigen Konjunktur steht. Dies gilt vor allem von reinen Gebirgsgegenden, wo der geeignete Boden äußerst beschränkt vorhanden ist und sehr vielfach nur noch die mit Gestrüpp bedeckten obersten Teile der Südabhänge zur Rebenanpflanzung Verwendung finden können. Wo dagegen noch sehr viel Ackerland zur Verfügung steht, das zur Umwandlung in Rebland tauglich erscheint, und die Arbeit mit weit geringerem Kostenaufwand vor sich gehen kann, da sind solche Neuanlagen häufiger, besonders wenn es sich um hervorragende Weingegenden handelt. So hat sich im Zeitraum 1900—1904 das Rebgelände des Rheingaukreises trotz der geringen Wein-

[1]) Vergl. Kriege, S. 17.

jahre 1901/02/03 um rund 60 ha und zwar hauptsächlich auf Kosten von Ackerland vermehrt.[1])

Sehr viel häufiger jedoch kommt der Weinbergsbesitzer in die Lage, Neuanlagen auf schon altem Rebkulturboden vornehmen zu müssen. Dies kann durch verschiedene Momente verursacht sein. Hierher gehören an erster Stelle die periodischen Neuanpflanzungen alter nicht mehr tragbarer Weinberge. Diese spielen zu allen Zeiten eine große Rolle. Wenn die Rebstöcke ein gewisses Alter erreicht haben, gehen sie im Ertrag zurück, der Boden wird rebenmüde,[2]) eine Neuanpflanzung wird nötig.[3]) Die Zwischenzeiten sind sehr verschieden nach Klima, Lage, Bodenbeschaffenheit,[4]) Traubenart, auch sehr wesentlich nach der mehr oder minder guten Behandlung, die der Weinberg erfährt. Was die Traubenart angeht, so erreicht die Österreicherrebe, die in weniger guten Weingegenden angepflanzt wird, ein höheres Alter als der Riesling, der insbesondere an Klima und Bodenbeschaffenheit sehr viel größere Anforderungen stellt. Dahlem[5]) nimmt als Durchschnittsalter der Rieslingrebe an: in leichteren Böden 30—50, in schweren Böden 40—60 Jahre; als Durchschnittsalter der Österreicherrebe entsprechend 40—60 und 50—60 Jahre.

Außer den genannten periodischen Neuanpflanzungen gibt es nicht periodische, in unbestimmten Zeiträumen wiederkehrende, Neuanpflanzungen. Hauptsächlich kommen zwei Fälle in Betracht. Es ist Tatsache und statistisch nachgewiesen, daß nach einer Reihe schlechter Ernten, wie sie im letzten Jahrzehnt eintraten, oder auch infolge besonders drückender ausländischer Konkurrenz das Gesamtweinbergsareal eine Verschiebung erleidet insofern, als inbesondere nach solchen Fehljahren eine Anzahl von Weinbergen ausgehauen werden,[6]) um entweder brach liegen zu bleiben, oder um meist spärlichem Futter- oder Kartoffelbau, vereinzelt auch, wo das Gelände es zuläßt, der Anlage von Obstkulturen Platz zu machen. Dieser Prozeß vollzieht sich weniger in hervorragenden Weingegenden, als vielmehr da, wo der Weinbau in guten Jahren nur mittlere Produkte liefert, so vor allem in der Gegend der Nordgrenze der Weinbaugebiete, beispielsweise in der nördlichen und mittleren Rheinprovinz. „Besonders auffällig ist diese Erscheinung in den Gemarkungen der Ortschaften Salzig, Hirzenach, Spay und Rhens, wo man namentlich die Kirschen- und in neuester Zeit die Aprikosenkultur an Stelle des Weinbaues treten läßt.“[7]) Auch in Württemberg ist ebenso wie in Baden und einigen anderen Landesteilen die Weinbaufläche im Rückgang

[1]) Kayser, S. 5. — [2]) Vergl. Kriege, S. 83.

[3]) Wenn Pomtow S. 67 erwähnt, daß im ostelbischen Rebgebiete die Weinberge durch Senken regelmäßig verjüngt werden, sodaß eine Neuanlage bereits seit Jahrhunderten nicht stattgefunden hat, so ist dazu zu sagen, daß ein solches Verfahren für wirklich intensiv bewirtschaftete Weingebiete, beispielsweise für den Rheingau, nicht in Frage kommt. Vergl. auch dazu Babo und Mach, 4. Aufl., 2. Bd., Kellerwirtschaft S. 901. — Auch an der Mosel werden die abgängigen Stöcke vielfach fortlaufend durch Nachsetzen ergänzt. Babo und Mach, 4. Aufl., 2. Bd., 1910, S. 891.

[4]) Vergl. Kriege, S. 105. — [5]) Kayser, S. 12, Anm. — [6]) Vergl. Kriege, S. 17.

[7]) Babo und Mach, 4. Aufl., 2. Bd., Kellerwirtschaft, S. 896.

begriffen. „Sie ist in der Zeit von 1878—1900 von 18 400 ha auf 16 800 ha zurückgegangen; erheblich ist die rückläufige Bewegung in Bezirken mit vorwiegendem Kleinbesitz, im Schwarzwald- und Donaukreis.“[1]) Von Hagmann[1]) wird dies in der Hauptsache zurückgeführt auf die starke Einfuhr nicht württembergischer Weine, bis $^4/_5$ des Wertes der Inlandsweine in den letzten Jahren, aus der Pfalz und dem Elsaß sowie auf den waggonweisen Import von Trauben aus Tirol und Italien.

Werden später die Aussichten des Weinbaues wieder besser, so vollzieht sich der umgekehrte Gang, die Umwandlung in Rebland; neue Anlagekapitalien werden nötig, um den vielleicht völlig vernachlässigten Boden wieder für die Rebe aufnahmefähig zu machen.

Hat diese Art des Anlagekapitalbedarfes gegen früher seit dem Auftreten der Rebkrankheiten an Bedeutung gewonnen, so ist der nunmehr zu erwähnende Fall des nicht periodischen Eintrittes von Anlagekapitalbedarf völlig neu. Dieser Fall ist gegeben, wenn der Weinberg durch die Reblaus zerstört wird. Die Reblaus ist erst seit den 60er Jahren[2]) des vorigen Jahrhunderts in Frankreich[3]) und seit den 80er Jahren in Deutschland[4]) bekannt. Neuanlagen infolge Verwüstung durch die Reblaus spielten demnach vor den 80er Jahren in Deutschland eine Rolle überhaupt nicht. Sobald die Reblaus in einem Weinbergsdistrikt entdeckt wird, werden — das geschieht bei uns wie in anderen Ländern von staatlichen Behörden — die gesamten Rebstöcke vernichtet und zwar nicht bloß die direkt verseuchten, sondern der Sicherheit halber auch die gesunden Stöcke, die in den sogenannten seuchenverdächtigen Sicherheitsgürtel fallen. „Der Wiederanbau von Herdflächen mit Reben darf“, nach dem Wortlaut des Gesetzes,[5]) „erst dann gestattet werden, wenn durch wiederholte Untersuchungen festgestellt ist, daß lebende Rebwurzeln darin nicht mehr vorhanden sind, frühestens aber 6 Jahre nach der Hauptdesinfektion. Inwieweit der Anbau anderer Gewächse früher gestattet werden kann, ist nach den Ergebnissen der Untersuchungen von Fall zu Fall zu bestimmen.“ Wenn auch heute vielfach behauptet wird, daß von der Reblaus für den deutschen Weinbau nicht viel zu befürchten sei — sind doch einige

[1]) Hagmann, S. 55/56.

[2]) Handwörterbuch der Staatsw. Artikel: Reblaus.

[3]) „In Frankreich sind mehr als 1 Mill. Hektar der Weinberge, zum Teil in den ausgezeichnetsten Lagen, verwüstet worden, so daß der durchschnittliche Ertrag der Lese von 55 Mill. Hektoliter auf 25—30 Millionen in den nächsten Jahrzehnten gefallen ist.“ Handw. d. Staatsw. Art. Reblaus.

[4]) Vom Jahre 1874—1907 war der Weinbau im Deutschen Reich auf eine Fläche von ungefähr 664 ha durch die Reblaus vernichtet worden. Allerdings hat die gesamte Weinbaufläche sich nicht sehr bedeutend verringert (von 116 922 ha i. J. 1878 auf 116 885 ha i. J. 1907), da vielfach neue Flächen mit Reben bepflanzt worden sind. Handw. d. Staatsw. Art. Reblaus.

[5]) Grundsätze für die Ausführung der §§ 1—3 des Gesetzes betr. die Bekämpfung der Reblaus vom 6. Juli 1904, 15. Grundsatz (Reblausgesetze. Sammlung der im Königreich Preußen geltenden Reichs- und landesgesetzlichen Vorschriften und sonstiger Anordnungen zur Verhütung der Einschleppung und Weiterverbreitung der Reblaus sowie zur Bekämpfung derselben, von Albert Schaller, Berlin 1912, S. 67).

Gebiete noch reblausfrei, so die Mosel und die eigentlichen Gebiete von Saar und Ruwer[1]) —, so sind insbesondere am Mittelrhein[2]) ebenso in Elsaß-Lothringen[3]) in manchen Gemarkungen große Flächen reblausverseucht, und trotz aller Sicherheitsmaßregeln kommen immer wieder Verschleppungen in bisher reblausfreie Gebiete vor. Jedenfalls spielen heute Neuanlagen infolge Reblausvernichtung, wenn nicht in allen, so doch in sehr vielen Gegenden, eine ganz erhebliche Rolle.

Es läßt sich zahlenmäßig für einzelne Gebiete schwer feststellen, wieviele Neuanlagen durch die Reblaus, wieviele durch andere Momente verursacht oder erstmalige Neuanlagen sind. Dagegen kann die Gesamtflächenverschiebung von Jahr zu Jahr nachgewiesen werden. Aus ihr erhellt zur Genüge die Bedeutung, die diesem Anlagekapitalbedarf zukommt. Ich entnehme diese Statistik, die die Flächenverschiebung in der Rheinprovinz und den hauptsächlich weinbautreibenden Kreisen des Regierungsbezirks Coblenz bringt, dem schon mehrfach zitierten Buch von Kriege[4]).

Es betrug die Weinbergsfläche in ha:

	Rheinprovinz	Bez. Coblenz	Kreis St. Goar	Kreis Kreuznach	Kreis Zell	Kreis Kochem	Kreis Ahrweiler	Kreis Neuwied
1890	11 605	7671	1068	2500	860	819	837	592
1891	11 606	7635	1044	2483	862	836	832	588
1892	11 664	7698	1047	2495	863	861	834	607
1893	11 540	7729	1027	2556	857	825	907	647
1894	11 593	7744	1016	2525	889	800	922	648
1895	11 768	7854	1012	2590	899	825	924	648
1896	11 865	7946	1023	2613	914	875	914	641
1897	12 129	8129	1024	2784	915	876	897	656
1898	12 309	8273	1032	2868	921	878	940	646
1906	—	9861	1283	3347	1072	1086	1144	732
1907	—	9776	1286	3313	1097	1030	1142	695
1908	—	9731	1291	3261	1097	1063	1134	686
1909	—	9675	1298	3278	1089	1063	1104	664
1910	—	9663	1320	3292	1091	1062	1081	691

Auffallend ist die starke Zunahme im neuen Jahrhundert. Natürlich kommt in dieser Statistik, die nur zeigt, wieviel von einem Jahr zum anderen die Zunahme die Abnahme überwiegt und umgekehrt, nicht das Gesamtareal der neu angebauten Flächen zum Ausdruck. Dies ist wesentlich größer.

Nicht nur völlige Neuanlage, auch Verbesserungen des Weingeländes lassen Anlagekapitalbedarf hervortreten. In dieser Hinsicht ist fast in

[1]) Babo und Mach, 4. Aufl., 2. Bd., S. 892.

[2]) Ebenda, S. 897. Nach dem Mainzer Anzeiger Nr. 228 vom 30. Sept. 1912 wurde in einer Versammlung von Weinbautreibenden in Lorch am Rhein festgestellt, daß bis zur Zeit $^1/_6$ der Gemarkung Lorch als reblausverseucht angesehen werden müsse.

[3]) Babo und Mach, 4. Aufl., 2. Bd., S. 928. — [4]) S. 18 u. 19.

jedem Jahr etwas zu tun. Auch junge Anlagen bleiben davon nicht verschont. In den allerwenigsten Fällen wachsen die erstmals gesetzten Reben alle ohne Ausnahme an. Ein Teil geht zumeist in den ersten Jahren zugrunde, und es müssen neue Rebpflanzen an ihre Stelle treten. Diese Ausbesserungsarbeit erstreckt sich oft die ganze Jugendperiode des Weinberges hindurch, und auch später fällt sie nicht fort und zwar je älter der Weinberg wird, um so größer wird die Zahl der Fehlstellen. Dazu kommen sonstige Verbesserungen der Anlage wie die Wiederaufrichtung der durch den Regen zerstörten Weinbergsmauern, Reparatur der Türen, der Umzäunung usw. Endlich ist zu erwähnen die für steile Lagen so wichtige und mühsame Arbeit des Herauftragens des Grundes, der sich infolge der Arbeiten im Weinberg nach unten verschoben hat oder durch den Regen abgeschwemmt wurde.

Die zweite oben erwähnte Art des Erwerbes von Weinland geschieht im Wege des Kaufes. Wie in der Landwirtschaft, so spielt auch im Weinbau dieser Landerwerb eine ganz hervorragende Rolle. Der Landhunger der kleinen Winzer und „der Hang, besonders unter der Rheingauer Bevölkerung, ihre Ersparnisse in kleinen Weingärten nutzbringend zu verwerten,“[1]) veranlaßt ihn, in jedem Jahre eine oder mehrere Parzellen zu erwerben. „Großwinzer wie Kleinwinzer suchen ihre Besitzstücke zusammenzulegen, abzurunden oder zu erweitern; Wirte, Weinhändler, Spekulanten usw. erwerben in renommierten Lagen Weinberge, die ihnen als Reklameobjekt wertvoll erscheinen; kleine Beamte, Handwerker, landwirtschaftliche und industrielle Arbeiter, Tagelöhner trachten nach dem Besitz einer Weinbergsparzelle.“[2]) Es kann sich dabei handeln um freihändigen Kauf[3]) von Winzer zu Winzer oder um Kauf im Wege der Versteigerung.[3]) Der freihändige Verkauf spielt die geringere Rolle.[4]) Die Versteigerung kann Zwangs- und freiwillige Versteigerung sein. Zwangsversteigerungen — an und für sich bei Winzern selten[5]) — mehren sich in Niedergangszeiten, während freiwillige Versteigerungen möglichst auf Zeiten der Hochkonjunktur verschoben werden, wenn die Preise hoch stehen. Insbesondere „reichere Winzer nutzen z. B. ein gutes Weinjahr aus, um minderertragsfähige Parzellen abzustoßen“.[6])

Die letzte Erwerbsmöglichkeit endlich bildet der Erwerb beim Erbgang. Von Bedeutung ist dabei, wie die Teilung vollzogen wird. Durchweg ist in den deutschen Weingebieten Naturalteilung üblich. Wo sie voll durchgeführt wird, und sämtliche Erben in Natur übernehmen, wird Kapital nicht nötig. In dieser einfachen Weise läßt sich jedoch die Teilung sehr oft nicht vornehmen, zumal wenn es sich um sehr kleine Parzellen handelt. Auch ist es im allgemeinen nicht Brauch, jede Parzelle in eine Anzahl gleicher Teile

[1]) Schranz, S. 7.

[2]) Kayser, S. 60; vergl. auch dazu Frick, S. 33. — [3]) Ebenda.

[4]) „In der Hauptsache vollzieht sich der Besitzwechsel in Parzellen und zwar versteigerungsweise — Verkäufe großer zusammenhängender Flächen kommen selten vor, sie werden fast durchweg freihändig abgeschlossen.“ Kayser, S. 62.

[5]) Heuß, S. 115. — [6]) Frick, S. 33.

zu zerlegen, sondern es wird dem einen dieses, dem anderen jenes Stück überwiesen, Stücke, die, weil in den verschiedensten Lagen gelegen, untereinander die abweichendsten Werte darstellen. In diesem Falle ist eine Entschädigung der die geringerwertigen Erbportionen übernehmenden Miterben in irgend einer Weise nötig, sei es durch Zuteilung entsprechend größerer Flächen, sei es durch bares Geld. In den meisten Teilungsverfahren findet die Begleichung der Wertdifferenzen in Bargeld statt.[1]) Das Gleiche gilt, wenn ein unteilbarer Rest übrig bleibt, der, wenn er nicht zur Versteigerung gelangt, von einem Miterben gegen Barentschädigung der anderen übernommen wird. Da bei derartigen verwickelten Teilungsverfahren leicht Streitigkeiten entstehen, kommt es bisweilen zu einer Versteigerung der gesamten Erbmasse, wobei die Erben nach Belieben mitsteigern können.

Im vorstehenden wurde angenommen, daß alle Erben mitübernehmen. Es kann aber auch sein, daß ein oder mehrere Erben für die Naturalteilung nicht in Betracht kommen, sei es, daß sie außerhalb in die Stadt als Beamte oder Arbeiter weggezogen sind, oder sei es, daß sie aus irgend einem Grunde nicht übernehmen wollen. Dies hat nicht für alle Gegenden die gleiche Bedeutung. Schollenkleberei findet sich viel mehr in den rein ländlichen Gebieten des Mittelrheines und der Mosel, als beispielsweise im Rheingau, wo sich andere weit bessere Erwerbsmöglichkeiten bieten, als dort. Diese Tatsache und die Einsicht der praktischen Unmöglichkeit einer weiteren Zerkleinerung wie auch die Schwierigkeiten, gleiche Erbportionen herzustellen, haben im Rheingau zu dem Übergang der Bauernsöhne zu anderen Berufsarten geführt.[2]) Die Parzellierung ist dort „ununterbrochen fortgeschritten bis in die 90er Jahre des letzten Jahrhunderts“. „Neuerdings ist ein langsames Fortschreiten, ja teilweise ein Stillstand zu beobachten.“[3]) In Geisenheim ist in 29 Jahren die Teilung eines Weinberges nicht mehr vorgekommen.[4])

Wird in diesem Falle — und das bildet die Regel; denn nur ganz ausnahmsweise wird doch in Natur geteilt, und es den Erben, die nicht übernehmen können, überlassen, ihrerseits ihren Anteil zu veräußern — „die hinterlassene Liegenschaft von einem einzigen Erben übernommen, so hat derselbe den weichenden Berechtigten den vollen ihnen zukommenden Erbanteil in Geldeswert auszuzahlen“.[5]) „Fast regelmäßig wird heute im Rheingau das elterliche Rebgut geschlossen von einem Kinde übernommen.“[5])

So sind die Kapitalbedürfnisse bei Eigenbetrieb; anders, wenn Verpachtung vorliegt. Im allgemeinen ist aus leicht begreiflichen Gründen eine solche nicht üblich. Von Privatbesitzern geschieht sie auch wohl kaum; im Rheingau kommt Verpachtung von Rebland nur seitens der Gemeinden in Betracht, die einen sozialpolitischen Zweck damit verfolgen. Es handelt sich um ehemalige Waldflächen, die zur Umwandlung in Rebland auf 30 bis

[1]) Vergl. Kayser, S. 59. — Wenn, wie ich erfahre, die Verteilung der Parzellen auch durch das Los stattfindet, ohne daß eine Entschädigung stattfindet, so kann es sich dabei, meiner Ansicht nach, nur um geringe Differenzen oder ganz kleine Erbmassen handeln.

[2]) Vergl. Kayser, S. 59. — [3]) Ebenda, S. 51. — [4]) Ebenda, S. 59. — [5]) Ebenda.

40 Jahre, entsprechend der Vegetationsperiode der Rebe, verpachtet werden. Der jährliche Pachtzins ist durchweg sehr niedrig bemessen, um namentlich Tagelöhnern die Erwerbung von Weinland zu erleichtern.[1])

Bisher haben wir gesehen, welche Bedeutung den einzelnen Fällen des Kapitalbedarfes in Wirklichkeit zukommt. Im folgenden müssen wir nun noch die Formen des Kapitalbedürfnisses einer näheren Untersuchung unterziehen. Bei der erstmaligen Neuanlage gilt es zunächst, geeigneten Boden zu beschaffen. In manchen Gegenden ist der Preis solcher Böden sehr hoch, besonders da diese nur beschränkt vorhanden sind, weil eben fast ausschließlich nur sonnige Abhänge Verwendung finden können, die über eine gewisse Höhengrenze nicht hinausgehen. Die Preise sind besonders hoch, wenn schon alter Kulturboden, beispielsweise Ackerland, in Rebland verwandelt werden soll, dagegen werden naturgemäß sehr viel geringere Preise gezahlt, wenn es sich handelt um felsigen mit Wald und Gestrüpp bedeckten Boden, der erst durch langjährige Kulturarbeit für die Rebe vorbereitet werden muß. In solchem Wüstlande sind zunächst Bäume und Sträucher zu entfernen, sehr häufig werden Sprengarbeiten nötig. Gerade in den letzten Jahrzehnten hat man hinsichtlich der Anlage durch Korrekturen große Fortschritte gemacht.[2]) Alle Unebenheiten werden sorgfältigst beseitigt. Auch für geeignete Zufuhrwege muß gesorgt werden. Oft hat der Winzer kostspielige Terrassen anzulegen, wie es in großem Maßstabe im Rheingau bei Rüdesheim und Aßmannshausen geschieht, um zu steile Lagen vor Abschwemmung zu schützen und um anderseits zu flache Lagen steiler zu machen. Bisweilen werden auch Entwässerungsanlagen nötig. Nach Erledigung aller dieser Arbeiten, die nur von sehr zuverlässigen Leuten ausgeführt werden können, wird das Gelände 2—3 Jahre zum Feldbau benutzt und gut gedüngt. Das geschieht bei völligen Neuanlagen wie bei bloßen Neuanpflanzungen, auch die nunmehr folgenden Arbeiten erledigen sich in gleicher Weise. Nach der 2—3jährigen Zwischenpause, in der man den Boden auch teilweise brach liegen läßt,[3]) wird zur Bepflanzung geschritten. Unmittelbar vorher wird der Boden 80—110 cm[4]) tief rigolt, eine Arbeit, die allergrößte Sorgfalt erfordert, weil dabei gemachte Fehler dem Gedeihen des Weinstockes überaus hinderlich sind und kaum wiedergutmacht werden können. Die Bepflanzung, die mit gleicher Sorgfalt vor sich gehen muß, geschieht mit bewurzelten oder unbewurzelten Reben, die zum Teil, besonders die ersteren, vom Winzer aus der Rebschule bezogen, zum Teil sorgfältigst aus den gesundesten Weinbergen des Winzers ausgesucht werden.[5]) Die junge Rebpflanzung bedarf in den ersten Jahren,

[1]) Kayser, S. 47/48. — [2]) Ebenda, S. 14.

[3]) An Mosel, Saar und Ruwer kennt man eine solche Wustzeit nicht. Babo und Mach, 4. Aufl., 2. Bd., 1910, S. 891.

[4]) Vergl. Kayser, S. 15. — An Saar und Ruwer beträgt die Rigoltiefe sogar 1,20 bis 1,50 m. Babo und Mach, 4. Aufl., 2. Bd., S. 891.

[5]) An der Mosel wird hauptsächlich Blindholz verwandt, an Saar und Ruwer allgemein ein- oder zweijährige Wurzelreben, die der Winzer selbst anzieht. Babo und Mach,

der Jugendperiode, die sich meist bis zum 6. Jahre[1]) erstreckt, ganz besonderer Pflege. Oft müssen schon im ersten Jahre die jungen starkwüchsigen Triebe ihre Stütze erhalten. Vor der Winterkälte sind die jungen noch nicht widerstandskräftigen Zweige möglichst zu schützen. Der Rebschnitt darf nur mit der allergrößten Vorsicht ausgeführt werden, zu einem regelrechten Schnitt kann erst ganz allmählich je nach dem Kräftezustand der jungen Pflanzen übergegangen werden. Die Jungfelder verlangen außerdem auch alle sonstigen Arbeiten, wie die schon tragbaren Weinberge, insbesondere energische Schädlingsbekämpfung und gute Düngung. Die Fehlstellen werden durch Nachpflanzen ausgebessert; bei jungen Weingärten pflanzt man neue Setzreben nach, bei alten hilft man sich vielfach auf andere Weise, indem man von dem Nachbarstock durch die Erde eine Rebe nach der Fehlstelle leitet, die später nach der Bewurzelung vom Mutterstock losgetrennt wird. Diesem sogenannten Ablegerverfahren ähnlich ist das Vergruben, wobei der ganze Stock in eine Grube umgelegt wird und die einzelnen Reben nach mehreren Fehlstellen geleitet werden.

Wir sehen, der Anlagekapitalbedarf verteilt sich bei Schaffung einer Neuanlage auf eine Anzahl von Jahren. Der Bedarf tritt nicht in einer Summe auf, sondern setzt sich aus einer Reihe von Zahlungen zusammen, für Beschaffung des Grund und Bodens, eventuell für Trainröhren zur Entwässerung, für Steinmaterial zum Aufbauen der Terrassen und Wege, das besonders dann teuer wird, wenn die Steine nicht an Ort und Stelle vorhanden sind und nicht durch etwa notwendige Sprengarbeiten gewonnen werden, vielmehr auf längere Wegstrecken herbeigeschafft werden müssen. Den Hauptteil des Kapitalbedarfes machen regelmäßig die Kosten für die Arbeitsleistung aus. Hierbei kommt es vor allem darauf an, ob fremde Arbeiter verwendet werden, oder ob die Familienangehörigen des Weinbergsbesitzers sämtliche Arbeiten verrichten.[2])

Beim Kauf ist es völlig gleich, ob die Anlagearbeiten von den Familienmitgliedern des Verkäufers verrichtet wurden oder nicht; auf alle Fälle muß der kaufende Winzer im Kaufpreis die Kosten der Anlage mitbezahlen. Hier ist auch die Form des Kapitalbedarfes eine andere. Sehr vielfach ist die Gesamtsumme in bar oder in kurzen Terminen zu entrichten. Vorherrschend ist bei Landverkäufen das Ratenzahlungssystem. Der Verkäufer hat in der Regel an dem veräußerten Grundstück ein Pfandrecht in Höhe des Kaufpreises bis zur vollen Auszahlung der Kaufsumme. Das erste Ziel ist meist unmittelbar nach Abschluß des Kaufvertrages zu zahlen,[3]) während die

4. Aufl., 2. Bd., S. 891/92. Neuerdings hat auch infolge der Reblausgefahr die Samenvermehrung einige Bedeutung gewonnen. Derartige Anlagen kommen jedoch erst spät nach 7—8 Jahren zu Ertrag. Weinbauschule.

[1]) Vergl. Kayser, S. 15, Anm.

[2]) Wieweit das eine oder das andere geschieht, darauf kann ich an dieser Stelle nicht eingehen. Ich verweise hier vielmehr auf den Abschnitt über die Untersuchung des Betriebskapitalbedarfes, für dessen Höhe noch weit mehr die Arbeitskosten maßgebend sind.

[3]) Kayser, S. 61.

weiteren Teilzahlungen in den nächsten 3—4 Jahren fällig werden. Der Preis, der für den Weinberg gezahlt wird, ist in den einzelnen Lagen sehr verschieden. Für gute Weinbergslagen werden Preise gezahlt, die um das Vielfache die geringerer Lagen übertreffen. In Rüdesheim beträgt der höchste Preis für die Rute (= 25 qm) in bester Lage 275 M, in Lorch ist der niedrigste Preis für die Rute in geringster Lage 6 M.[1]) Auch an der Mosel sind die Preise hoch. „In mittleren Lagen soll man für den Stock 5—10, in den besseren bis zu 25 M bezahlen, an der Saar 3—20 M für den Stock."[2]) Der Preis schwankt auch zeitlich; in guten Weinjahren steht er hoch, in schlechten niedrig. Wer in guten Weinjahren kauft, muß deshalb oft wesentlich mehr Kapital aufbringen, als der, der in Krisenjahren kauft.

Ähnlich gestaltet sich der Kapitalbedarf beim Erbfall. Die nicht übernehmenden Miterben haben das größte Interesse daran, möglichst bald das bare Geld in die Hände zu bekommen. Im allgemeinen geschieht das nicht in einer einmaligen Abfindung, sondern in 4—6 Terminzahlungen.[3]) Damit werden sich jedoch die Erben nur zufrieden geben, wenn es sich um größere Beträge handelt. Mit kleinen Amortisationszahlungen ist ihnen meist nicht gedient, besonders dann nicht, wenn sie beabsichtigen, sich selbständig zu machen oder ein Geschäft zu gründen. So wird der, der das Gut übernimmt, sehr häufig genötigt sein, die Abfindungssumme auf einmal zu beschaffen.

β) Gebäudekapital.

Über den Bedarf an Gebäudekapital braucht nicht viel gesagt zu werden. Sehr viele Winzer besitzen, wie schon erwähnt, überhaupt keine besonderen Räumlichkeiten, andere vereinigen sowohl Keller als auch Kelterhaus mit ihrem Wohngebäude. Es bleiben nur die Weingutsbesitzer übrig, die allerdings nicht selten sehr kostspielige Kellereianlagen besitzen. „Von den primitivsten Erdlöchern" des kleinen Winzers finden sich „alle Übergänge bis zu den luxuriösest ausgestalteten önologischen Einrichtungen, bei deren Anlage kein Moment unberücksichtigt geblieben ist, das zur sicheren Erreichung des angestrebten Zieles oder zur Bequemlichkeit bei der Arbeit beitragen könnte."[4]) „Die zum Kellerbetriebe dienenden Räumlichkeiten" sind „Gärkeller, Lagerkeller und verschiedene Nebenräume". Diese Dreiteilung findet sich allerdings nicht überall durchgeführt, so in Gegenden, in denen meist nur weiße Tafelweine erzeugt werden. „Dort beschränken sich die zum Kellerbetriebe des kleinen Produzenten dienenden Räume vielfach ausschließlich auf die Lagerkeller, in welchen dann auch die Hauptgärung des Mostes stattfindet. In Rotweingegenden sind hingegen eigene Gärräume in den meisten Fällen anzutreffen."[5])

Der Bedarf nach Gebäudekapital tritt natürlich bei weitem nicht so häufig an den Weinbergsbesitzer heran, wie der nach Grundkapital. Meist handelt es sich um Errichtung von Kellereianlagen auf viele Jahrzehnte,

[1]) Kayser, S. 63. — [2]) Babo und Mach, 4. Aufl., 2. Bd., S. 892.
[3]) Kayser, S. 59. — [4]) Babo und Mach, 4. Aufl., 2. Bd., S. 186. — [5]) Ebenda.

während deren Kapitalien nicht mehr notwendig werden, wenn nicht Erweiterungen oder Umbauten vorgenommen werden.

γ) Materialien-, Maschinen- und Arbeitsgerätekapital.

Endlich das Materialienkapital und das Maschinen- und Arbeitsgerätekapital. Der Bedarf nach diesen Kapitalien tritt, was die Höhe anlangt, ganz bedeutend hinter den vorgenannten Arten des Kapitalbedarfes zurück. Anderseits jedoch spielen Neubeschaffungen eine sehr viel größere Rolle. An erster Stelle ist zu nennen die Beschaffung bezw. Erneuerung der Unterstützungsvorrichtung. Die je nach der Erziehungsart mehr oder weniger langen Holzpfähle, die hauptsächlich für die Unterstützung in Betracht kommen — Drahtanlagen finden sich erst vereinzelt — verursachen dem Winzer immerhin beträchtliche Ausgaben. Bei Neuanlagen muß immer eine große Zahl auf einmal beschafft werden, und in älteren Weinbergen sind fast alljährlich alte unbrauchbar gewordene Pfähle durch neue zu ersetzen. Überhaupt erfordert die Instandhaltung der Anlage hinsichtlich der Unterstützung jedes Jahr sehr viel Arbeit. Die meisten Pfähle sind im Frühjahr wieder fest einzuhauen, andere müssen neu angespitzt werden. In manchen Gegenden nimmt man die Pfähle, um sie vor allzu schneller Fäulnis zu schützen, vor Winter aus der Erde heraus und legt sie einzeln an die Stöcke oder in Haufen auf untergestellte Pfähle, um sie im Frühjahr jedesmal wieder zu „sticken".

Ebenso häufig, jedoch mit größerer Regelmäßigkeit, stellt sich beim Weinbergsbesitzer Kapitalbedarf ein zur Beschaffung des Materials zum Anbinden der Rebstöcke. Das alljährlich zu beschaffende Bindematerial besteht aus Bast und Stroh, vielerorts auch aus Weiden. Der Bedarf richtet sich nach der Erziehungsart; bei hoher Erziehung, wie an der Mosel, wird mehr Bindematerial verwendet, als bei der niedrigen rheinischen Erziehungsart. Stroh kann sich der Winzer, wenn er Landwirtschaft betreibt, aus der eigenen Wirtschaft beschaffen, dagegen muß er den heute sehr vielfach benutzten Bast kaufen. Auch die Beschaffung der Weiden verursacht erhebliche Kosten besonders da, wo man, um sich dauernd mit dem nötigen Weidematerial zu versorgen, sorgsam gepflegte Weidekulturen unterhält, die sehr viel Arbeits- und Kapitalaufwand erfordern. Wo Drahtanlagen sich befinden, sind die Kosten weit geringer, da die dabei verwendeten Heftvorrichtungen[1]) aus verzinktem Draht eine fast unbegrenzte Dauer haben, und das alljährliche Erneuern in Wegfall kommt.

Das Maschinenkapital des Winzers ist unerheblich. Im eigentlichen Weinbaubetrieb fehlt es so gut wie ganz, nur bei der Verarbeitung der Trauben zu Wein ist eine Anzahl von Maschinen in Verwendung. Natürlich befinden sich diese nicht im Besitze des kleinen Winzers. Auch soweit er keltert und den Wein selbst lagert, verfügt er meist nur über die einfachsten Einrichtungen. Nur der Großbesitzer hat seinen Betrieb maschinen-

[1]) Vergl. Frick, S. 16.

mäßig ausgestattet. Eine Erneuerung dieser zum Teil sehr kostspieligen maschinellen Anlagen kommt nicht in Betracht. Der Kapitalbedarf erschöpft sich zumeist in den einmaligen Anschaffungskosten. Etwas anders verhält es sich mit dem einfachen Arbeitsgerätekapital des Winzers, das natürlich alle ohne Ausnahme gebrauchen. Völlige Erneuerung wird auch hier nur bei gänzlicher Abnutzung nötig, und nur wo der Winzer seinen Besitz an Weinbergen erheblich vergrößert, verursachen ihm entsprechende Neuanschaffungen von Geräten höhere Kosten. In der Regel beschränken sich die Ausgaben auf die Instandhaltung der Arbeitsgerätschaften, beispielsweise das Schleifen der Scheren und Beile, das Scharfmachen der Geräte zur Bodenbearbeitung, das Ausbessern der Wagen zum Einfahren des Düngers in den Weinberg oder zum Transport der Trauben, die Herrichtung guter Bütten, Fässer usw.

Das Gesagte mag zur Charakterisierung des Anlagekapitalbedarfes und seiner mannigfachen Formen genügen. Wir schließen daher damit die Untersuchung hierüber ab und wenden uns einer eingehenden Besprechung des Betriebskapitalbedarfes zu.

b) Das Betriebskapital.

Das Betriebskapital wird bestimmt durch die regelrechten Kosten, die ein ordnungsmäßiger Weinbaubetrieb erfordert. Diese setzen sich zusammen einmal aus den Ausgaben für die Entlöhnung der Arbeiter; für ihre Höhe ist die Menge der im Weinberg vorzunehmenden Arbeiten entscheidend. Dazu kommen die notwendigen Unterhaltungskosten zur dauernden Aufrechterhaltung eines geordneten Betriebes, insbesondere die Ausgaben für Düngung.

Wenn wir die Weinbergsarbeiten in ihrer Gesamtheit betrachten, so sehen wir, daß es sich fast ausnahmslos um regelmäßige Arbeiten handelt, die alle Jahre zu derselben Zeit wiederkehren. Es bleibt nur ein ganz geringer Prozentsatz von Arbeiten übrig, die unregelmäßig, zu gewissen Zeiten und in ganz besonderen Fällen, vorzunehmen sind. Demnach spielt der regelmäßige Bedarf nach Betriebskapital die Hauptrolle, der unregelmäßige Bedarf hat ihm gegenüber nur geringe Bedeutung.

Die Menge der regelmäßigen Weinbergsarbeiten bedingt den regelmäßigen Betriebskapitalbedarf. Er tritt ein mit der Arbeit, d. h. sobald die Arbeit beginnt, zeigt sich auch Bedarf nach Betriebsmitteln.

Der Weinbau wird als der arbeitsreichste Betrieb der Landwirtschaft überhaupt bezeichnet. „Während der Arbeitsaufwand für einen Hektar Ackerland jährlich auf 50—60 Arbeitstage angenommen wird, berechnet man den Aufwand für eine gleich große Fläche Reblandes auf 180 Tage."[1]) Die Zahlen sind für den Rheingaukreis aufgestellt. In anderen ebenso intensiv bewirtschafteten Gebieten liegen die Verhältnisse nicht anders. Ist doch der ganze Erfolg in der Hauptsache abhängig von der Menge Arbeit, die während

[1]) Schranz, S. 13. Vergl. auch hierzu Kayser, S. 14.

der Betriebsperiode zur Ausführung kommt. Dies gilt vor allem vom deutschen Weinbau; an ihn ergeht „allgemein die dringende Forderung, durch äußerste Intensität der Bewirtschaftung das zu ersetzen, was die Natur ihm versagt und dafür anderen südlicheren Zonen in reicher Fülle zugewendet hat“.[1]) Demnach hätten wir also mit einem sehr hohen Betriebskapitalbedarf zu rechnen. Wenn dies auch in Wirklichkeit der Fall ist, so tritt dieser Betriebskapitalbedarf doch nicht überall als solcher in die Erscheinung. Das ist überall da der Fall, wo die Arbeiten ganz von den Familienangehörigen ohne fremde Hilfskräfte verrichtet werden, und zum Teil auch da, wo nur zu gewissen Arbeiten fremde Arbeiter herangezogen werden. In vollem Maße tritt der Betriebskapitalbedarf nur da hervor, wo ausschließlich fremde Arbeiter verwendet werden; da ist eine unmittelbare Nachfrage nach Betriebskapital vorhanden.

Für die Frage der Kapitalbeschaffung kommt es lediglich an auf den unmittelbaren Betriebskapitalbedarf. Es fragt sich also, in welchem Maße fremde Arbeiter in Anspruch genommen werden und demnach die Arbeitsleistung bezahlt werden muß.

Es besteht in dieser Hinsicht ein erheblicher Unterschied zwischen den einzelnen Winzern. Für Großbesitzer, zum großen Teil auch für mittlere Winzer, ist es ohne weiteres klar, daß sie weder gewillt sind, die Arbeiten selbst zu verrichten, noch sie selbst verrichten können. Doch wie steht es mit dem Kleinbesitz, in dessen Händen sich die meisten Weingüter befinden? Hier muß man gewisse Unterscheidungen machen. Ganz zweifellos gibt es eine Anzahl kleiner Winzer, die keine fremde Hilfe benötigen. Ihre Zahl ist jedoch heute sicherlich sehr klein und infolge der vermehrten Arbeitslast bedeutend zusammengeschrumpft und umfaßt wohl nur noch die kleinsten Zwerggüter. Bei vielen Kleinbesitzern ist die Zahl der Familienangehörigen nicht groß genug, oder es werden infolge Mangels an männlichen Familienmitgliedern fremde Arbeiter nötig. Ebenso müssen auch vom Kleinwinzer fremde Hilfskräfte herangezogen werden, wo der Besitzer oder seine Angehörigen auch durch andere Tätigkeiten in Anspruch genommen werden, wo der Weinbau als Nebengewerbe betrieben wird. Derartige Fälle gibt es eine ganze Reihe. Es kann die Landwirtschaft den Hauptberuf bilden. In dieser Hinsicht herrschen gewaltige Unterschiede zwischen den einzelnen deutschen Weinbaugebieten. In Württemberg „sind 80% der Weinbergsbewirtschafter Landwirte im Hauptberuf und haben 85% der gesamten Weinbergsfläche inne“; „mit der Weinbaufläche ist meist etwa die 10fache sonstige landwirtschaftliche Fläche verbunden“.[2]) Ebenso zählen im Rheingau etwas über $^3/_5$ aller Weinbergsbesitzer dem Hauptberufe nach zur Landwirtschaft.[3]) Ganz anders im unteren Rheingau, beispielsweise in Aßmannshausen, wo eine Ackerfläche kaum vorhanden ist.[4]) Das Gleiche gilt von den meisten Gemarkungen des Mittelrheines, ebenso den gebirgigen Teilen des Moselgebietes. Hier in den reinen Weinbaugebieten, wo der Kleinwinzer

[1]) Kayser, S. 8. — [2]) Hagmann, S. 54. — [3]) Kayser, S. 41, 42. — [4]) Ebenda, S. 52.

seine volle Arbeitskraft den Weinbergen widmen kann, ist die Inanspruchnahme fremder Arbeiter naturgemäß geringer, als in Gegenden des gemischten Betriebes, wo der Winzer seine Kräfte zersplittert und in der Hauptsache der Landwirtschaft zuwendet. Wie die Landwirtschaft, so kann auch jeder andere Wirtschaftszweig als Hauptberuf in Betracht kommen. Auch von mittleren und niederen Beamten oder sonstigen Angestellten wird sehr häufig im Nebenberuf ein Stück Rebland bebaut. Dies spielt besonders in hervorragenden Weingegenden eine Rolle, so hauptsächlich im Rheingau, wo vor allem bei Handwerkern, Gewerbetreibenden und Industriearbeitern „die tief eingefleischte Neigung“[1]) besteht, „Ersparnisse und zuweilen auch den Kredit im Ankauf von Weinbergsparzellen zu verwerten“.[1]) Wenn auch ein Teil der genannten Besitzklassen, wie Industriearbeiter und niedere Beamte sämtliche Weinbergsarbeiten allein verrichten, so gilt das keineswegs immer von den mittleren Beamten, Handwerkern usw. insbesondere nicht, wenn es sich um obere Größenklassen handelt, wozu außer den letzt genannten auch kleine Industrielle, vor allem aber Wirte, Weinhändler und Kommissionäre zählen. Abgesehen davon, ob der Weinbau im Nebenberufe betrieben wird, hängt das Maß der Inanspruchnahme fremder Hilfskräfte durch die Kleinwinzer endlich sehr viel davon ab, wieweit in den einzelnen Weingegenden die Wohlstandsentwicklung stattgefunden hat. In besonders bevorzugten Weingebieten macht daher auch der Kleinbesitzer häufiger von der Heranziehung fremder Arbeitskräfte Gebrauch, besonders wenn es sich um weniger angenehme oder schwere Arbeiten handelt.

Der unmittelbare Betriebskapitalbedarf richtet sich also im wesentlichen nach der Verwendung fremder Arbeiter. Der Bedarf stellt sich somit in der Hauptsache dar als Lohnkapitalbedarf. Menge und Höhe der Lohnzahlungen sind für unsere Betrachtung maßgebend. Was zunächst die Höhe der Lohnzahlungen betrifft, so ist zunächst zu sagen, daß der Lohn für Weinbergsarbeiten im allgemeinen hoch ist infolge „der außerordentlich gesteigerten Arbeitsintensität und der hohen Anforderungen, die an die körperliche und intellektuelle Leistungsfähigkeit des Weinbergsarbeiters gestellt zu werden pflegen“.[2]) Aus diesem Grunde kommen Wanderarbeiter nicht in Betracht. Der Weinbergsbesitzer ist vielmehr ausschließlich auf die „ständige, mit der Scholle fest verwachsene Arbeiterschaft“[3]) angewiesen. Dieses beschränkte Arbeiterangebot muß das allgemeine Lohnniveau steigern. Ferner spielt die Verteuerung der Lebenshaltung in den Weinbaugebieten infolge des Fehlens von Ackerbau und Viehzucht eine Rolle für die Lohnhöhe.[4]) Doch bestehen, wie wir bereits sahen, in dieser Hinsicht gebietsweise Unterschiede, wie auch aus anderen Gründen die Lohnhöhe von Gebiet zu Gebiet verschieden ist. Diese Verschiedenheit geht zurück auf den Unterschied der lokalen Verhältnisse überhaupt, dann auch auf die Ungleichheit der Angebots- und Nachfrageverhältnisse. Von Bedeutung ist dabei, ob ein Gebiet ausschließlich Weinbau betreibt, oder auch zu einem beträchtlichen Teil von Ackerbau

[1]) Kayser, S. 41, 42. — [2]) Ebenda, S. 89. — [3]) Ebenda, S. 77. — [4]) Ebenda, S. 88; Kriege, S. 188.

lebt, und ob sonstige Arbeitsgelegenheit vorhanden ist. So sind beispielsweise „die Ortschaften der Unterahr zum Teil ungünstiger gestellt“, als die der Oberahr. „Infolge der größeren Arbeitsgelegenheit, die sich dort den Leuten in der Industrie am Rhein, im Badeverkehr zu Neuenahr und in der Landwirtschaft bietet, sind die Tagelöhne durchweg höher, als an der Oberahr.“ „In Neuenahr sind jetzt im Sommer keine Weinbergsarbeiter unter 3 M Tagelohn nebst der ortsüblichen Zukost zu bekommen.“[1]) Dasselbe gilt vom Rheingau, wo in der Rheinniederung teilweise während der letzten Jahrzehnte die Großindustrie „ihren Einzug gehalten und ihre nivellierende Wirkungskraft auf die landwirtschaftlichen Verhältnisse bereits auszuüben begonnen hat.“[2]) Infolgedessen haben sich hier die Tagelöhne „von den 70er Jahren des vergangenen Jahrhunderts ab in allen Gemeinden derart erhöht, daß nahezu eine Verdoppelung eingetreten ist“.[3]) Für die Verteilung der Angebots- und Nachfrageverhältnisse ist weiter, abgesehen von den etwa vorhandenen Arbeitsgelegenheiten, von Wichtigkeit, wie die Besitzverteilung in einem Gebiet sich ausgebildet hat. In Gegenden mit vorherrschendem Großbetrieb uud starker Arbeiternachfrage wird der Lohn natürlich höher sein, als in Gebieten mit überwiegendem Kleinbetrieb und nur geringer Arbeiternachfrage.

Von nicht unbedeutendem Einfluß auf den Lohnkapitalbedarf ist auch die Art der Entlöhnung. Man scheidet Akkord- oder Stücklohn und Zeitlohn. Wir wissen, daß der Akkordlohn im allgemeinen dem Arbeitgeber billiger zu stehen kommt, als der Zeitlohn. Daher das Bestreben jedes Arbeitgebers, dem Akkordlohn den Vorzug zu geben. Dieses Bestreben macht sich um so mehr geltend, je mehr Arbeit in einem Produktionsprozeß notwendig ist. Anderseits tritt die Tendenz zum Zeitlohn um so mehr hervor, je mehr es sich um qualifizierte Arbeit handelt. Beides ist im Weinbau gleichzeitig der Fall. Das eine Moment spricht für Akkordlohn, das andere für Zeitlohn. So kommt es, daß beide Lohnformen heute nebeneinander bestehen. Für die verbreitete Ausdehnung des Akkordlohnsystems sprechen jedoch, wie ich glaube annehmen zu dürfen, auch historische Gründe. Im Mittelalter war in allen deutschen Weinbaugebieten das System des Teilbaues weit verbreitet,[4]) während wir heute den Teilbau nur ganz vereinzelt in jenen Gebieten antreffen.[5]) Diese uns heute ideal erscheinende Lohnform, wenn wir den Teilbau überhaupt als Lohnform bezeichnen dürfen, war nichts anderes, als eine naturalwirtschaftliche Entlöhnung, wie sie damals überhaupt üblich war. Später, als die Naturalentlöhnung wegfiel, trat an die Stelle der Teilhaberschaft am Ertrag ein entsprechender Geldlohn. Das ist das System, wie es heute noch besteht, hauptsächlich im Rheingau, aber auch in anderen Weingegenden, beispielsweise am Mittelrhein, im Nahegebiet usw. Im Rheingau sind es die sogenannten Hofleute, die gegen „einen bestimmten, durch-

[1]) Kriege, S. 105. — [2]) Kayser, S. 3. — [3]) Ebenda, S. 88.
[4]) Handw. der Staatsw., Art. Teilbau und Teilpacht.
[5]) In Italien dagegen ist der Teilbau im Weinbau noch sehr verbreitet, ebenso in Frankreich, Handw. d. Staatsw., Art. Teilbau und Teilpacht.

weg nach der Flächeneinheit von einem nassauischen Morgen (= $^1/_4$ ha) akkordierten Jahressatz eine ganz bestimmte Anzahl von Weinbergsarbeiten, die alljährlich in gleichem Umfang zu gleichen Terminen wiederkehren, übernehmen“.[1]) Die Summe dieser Akkordarbeiten macht den sogenannten Hofbau aus. Eine Anzahl kann durch Frauen erledigt werden; daher sind die Hofleute meist verheiratet.[1]) In anderen Gegenden führen diese Akkordarbeiter den Namen „Wingertsleute“. Schon der Name Hofleute deutet darauf hin, daß es sich hauptsächlich um größere oder mittlere Weingüter handelt. Die Zahl der Weingutsbesitzer, die ausschließlich im Tagelohn die Weinberge bebauen lassen, ist nur noch gering. „Auf den größeren Gütern werden die laufenden Tagelohnarbeiten fast stets durch die Hofleute verrichtet, und nur einige wenige Großwinzer verfügen über einen besonderen, fest angestellten Tagelöhnerstamm.“[2]) „Meistens werden die Weinbergstagelöhner als außerordentliche Arbeiter in mittleren Betrieben vorübergehend zur Ausführung der in den Hofgutbau nicht mit einbegriffenen Arbeiten verwendet.“[2]) Was bei großen und mittleren Gütern die Ausnahme bildet, ist beim Kleinwinzer die Regel. Er kann die Arbeiter nicht das ganze Jahr beschäftigen; wenn er Arbeiter heranzieht, muß er darum stets höhere Löhne zahlen, als der größere Besitzer.[3]) Die Tagelöhne steigen bei ihm vielfach auf 3 M und 3,50 M gegenüber dem durchschnittlichen Tagelohnsatz für erwachsene männliche Arbeiter von 2,50 M.[4])

Es ist unstreitig, daß trotz der Billigkeit des Akkordlohnsystems die Tendenz der Entwicklung zum Tagelohn hingeht und zwar um so mehr, je rationeller sich der Weinbaubetrieb gestaltet. Besonders da, wo nicht, wie im Rheingau, ein guter und zuverlässiger Stamm von Hofleuten vorhanden ist, ist man mit der Akkordarbeit, weil sie meist oberflächlich ausgeführt wird, nicht zufrieden. Infolgedessen wird in diesen Gegenden auch von mittleren Besitzern, wenn nicht Arbeitermangel besteht, der neben der Billigkeit die Haupttriebfeder zur Akkordarbeit ist, der teuere Tagelohn vorgezogen, der um so mehr Ausgaben verursacht, als bei allen im Zeitlohn ausgeführten Arbeiten eine mehr oder weniger scharfe Beaufsichtigung unerläßlich ist.

Der Lohn zeigt nicht nur von Gebiet zu Gebiet oder, je nachdem das eine oder andere Lohnsystem vorherrschend ist, eine abweichende Höhe, sondern die Lohnhöhe ist auch innerhalb der einzelnen Weingebiete für die verschiedenen Arbeiten verschieden. Es kommen nicht für alle Arbeiten die gleichen Lohnsätze in Betracht. Besonders qualifizierte Arbeiten verlangen qualifizierte männliche Arbeiter und hohen Lohn, während eine Reihe anderer Arbeiten von billigeren, meist weiblichen Arbeitskräften oder auch Kindern verrichtet werden.

Was schließlich die Menge der Lohnzahlungen angeht, so wird sich im weiteren Verlauf der Abhandlung zeigen, wie vom Frühjahr bis zum Herbst die Arbeiten fast ununterbrochen aufeinander folgen und auch im Winter

[1]) Kayser, S. 75. — [2]) Ebenda, S. 76. — [3]) Ebenda, S. 81. — Ebenda, S. 86.

nur kurze Zeit ruhen. Wenn dies auch allgemeine Geltung hat, so ist doch gebietsweise hinsichtlich der Menge der Lohnzahlungen ein Unterschied immerhin vorhanden, insofern als in südlichen Weingegenden im allgemeinen etwas weniger Arbeit erforderlich ist, als in nördlichen Gebieten. Aber auch innerhalb der deutschen Weingebiete ist in dieser Hinsicht ein Unterschied deutlich bemerkbar. „Im allgemeinen zeigt sich eine steigende Tendenz der Kosten ahraufwärts, wo die Terrainschwierigkeiten und Entfernungen immer größer, die Weinbergsparzellen immer kleiner werden und ihre Bearbeitung daher immer größeren Zeitaufwand erfordert."[1]) Ebenso verursacht „die Bewirtschaftung der Weinberge in dem felsigen, steil abfallenden Gelände des unteren Rheingaues"[2]) bedeutend höhere Lohnausgaben, als die Bebauung der Weinberge in den übrigen Teilen des Rheingaues. Ähnlich hoch im Verhältnis zu anderen Gebieten stellen sich aus den gleichen Gründen die Kosten am Mittelrhein und an großen Teilen der Mosel. Nicht geringer ist auch der Unterschied der aufgewandten Arbeitsmengen in Qualitätsweinbaugebieten und in Gebieten mit nur geringem Ruf. In jenen Gegenden, wo man, wie im Rheingau, an der Mosel und an bevorzugten Stellen des Mittelrheines, die Rieslingrebe anpflanzt, jene „spät reifende reine Qualitätstraube", „die an die Kapitalkraft und Geduld des Weinbergsbesitzers die größten Anforderungen stellt,"[3]) wendet man in anbetracht der höheren Rente sehr viel mehr Mühe und Arbeit auf, als in geringeren Lagen. Diese sind durchgängig mit Österreicherreben bepflanzt. Die Österreichertraube ist „die Traube des kleinen Mannes"; „sie stellt an Boden, Lage und Bewirtschaftung relativ bescheidene Ansprüche".[4])

Wenn wir im folgenden nun die einzelnen Arbeiten durchgehen, so gewinnen wir doch im großen Ganzen ein Bild von der Menge der Lohnzahlungen. Was dagegen die Höhe der Lohnzahlungen bei den verschiedenen Arbeiten betrifft, so läßt sie sich ziffernmäßig wegen der geschilderten großen örtlichen Abweichungen nicht fassen. Wir beschränken uns daher im wesentlichen darauf, besonders wichtige Momente, die für die Größe des Kapitalbedarfs in hohem Maße entscheidend sind, hervorzuheben, vor allem, was qualifizierte und nicht qualifizierte Arbeiten sind.

Die erste regelmäßige Arbeit im Frühjahr ist der Rebschnitt, eine äußerst wichtige, hochqualifizierte Arbeit;[5]) nur sehr erfahrene, gut bezahlte Arbeiter sind hierzu verwendbar, wenn nicht durch unrichtiges Schneiden der Ertrag auf Jahre in Frage gestellt sein soll. Demgegenüber werden die auf den Rebschnitt folgenden Arbeiten des Anbindens der Tragreben sowie die verschiedenen Laubarbeiten meist von geringer bezahlten Frauen vorgenommen. Diese Arbeiten bedürfen auch im Gegensatz zu den qualifizierten Arbeiten nicht so sehr der Beaufsichtigung, die beim Rebschnitt, selbst bei zuverlässigen Arbeitern, unerläßlich ist. Sowohl der Rebschnitt, als auch die sonstigen am Rebstock selbst vorzunehmenden Arbeiten, erfordern nicht

[1]) Kriege, S. 104. — [2]) Kayser, S. 97, Anm.
[3]) Kayser, S. 9. Im Rheingau sind fast $^2/_3$ der Fläche mit Rieslingreben bepflanzt. Vergl. Tabelle bei Kayser, S. 10 und 11. — [4]) Ebenda S. 12. — [5]) Ebenda, S. 16.

überall den gleichen Arbeitsaufwand. Es kommt für die Länge der Zeit, die die genannten Arbeiten in Anspruch nehmen, an auf die Erziehungsart. Es ist klar, daß bei hoher Erziehung, beispielsweise an der Mosel,[1]) sowohl der Rebschnitt, als auch vor allem die Laubarbeiten, die ein Entfernen der überflüssigen Triebe, insbesondere der sogenannten Geiztriebe bezwecken, endlich das Heften der grünen Triebe und das Gipfeln längere Zeit beanspruchen, als es bei niedriger Erziehungsart der Fall ist. Auch die klimatischen Verhältnisse sind für diese Arbeiten bedeutsam. In südlichen Gegenden werden manche Arbeiten völlig erspart, z. B. das Gipfeln, weil in solchen klimatisch bevorzugten Gegenden das Rebholz auch ohne diese Nachhilfe voll ausreifen kann. Ebenso kann hier im Gegensatz zum Norden in den viel milderen Wintern schon mit den Arbeiten begonnen werden. Der Rebschnitt wird meist schon im Winter vorgenommen, während das Schneiden bei uns in der Regel erst im zeitigen Frühjahr beginnen kann. So ist man in unseren Weingebieten auf eine kurze Spanne Zeit angewiesen; nur wenige Wochen stehen für den Rebschnitt zur Verfügung zu einer Zeit, in der die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Arbeitern ohnehin schon besonders groß ist.[2]) Der Weinbergsbesitzer muß infolgedessen, wenn er nicht einen festen Arbeiterstamm hat, oft höhere Löhne bewilligen, um überhaupt Arbeiter zu bekommen. Er kann nicht das massenhafte Angebot ländlicher Arbeiter im Winter für seine Dienste nutzbar machen. Der spätere Beginn der Weinbergsarbeiten in unseren nördlichen Gebieten bewirkt, daß alle Arbeiten schneller aufeinander folgen müssen; die Arbeit drängt mehr,[3]) was auf die allgemeine Lohnhöhe nicht ohne Einfluß ist.

Alle Arbeiten, auch die weniger qualifizierten, erfordern größte Sorgfalt und Aufmerksamkeit, wenn ihre Ausführung befriedigend sein soll. Dies betrifft vor allem auch die oft sehr schwierig durchzuführenden Bodenarbeiten, die, wie bei allen intensiv bewirtschafteten Kulturen, so auch im Weinbau eine wichtige Rolle spielen. Die Kosten der Bodenbearbeitung stellen sich naturgemäß um so höher, je mehr die Arbeiten mit der Hand ausgeführt werden müssen. Wo Maschinenanwendung möglich ist, mindern sich die Kosten ganz bedeutend. Die Maschine spielt jedoch im Weinbau eine noch viel untergeordnetere Rolle, als in der Landwirtschaft, aus Gründen, die in der Natur des Weinbaues liegen; die enge Zeilung (1—1,20 m) der Weinberge und die steilen Lagen schließen von vornherein die Verwendung von Maschinen aus.[4]) Der Boden muß daher mit geringen Ausnahmen mit der Hacke bearbeitet werden. Es gibt Sommer- und Wintergrabarbeiten. Bei diesen wird die Erde möglichst tief herausgenommen, während jene nur eine oberflächliche Lockerung des Bodens bezwecken und hauptsächlich zur Entfernung der Kruste, die sich durch den Regen auf der Erdoberfläche gebildet hat, und zur Beseitigung des Unkrautes dienen. Das erste Sommergraben, das sogenannte Rühren, wird Ende Juni bis Anfang Juli ausgeführt,

[1]) Babo und Mach, 4. Aufl., 1910, 2. Bd., S. 891.
[2]) Vergl. Kriege, S. 146. — [3]) Ebenda, S. 79.
[4]) Vergl. Kayser, S. 14; Schranz, S. 7; vergl. auch hierzu Kriege, S. 79.

die zweite Grabarbeit kurz vor der Traubenreife. Zweimaliges Sommergraben genügt jedoch meist nicht. Die Häufigkeit wie auch die Zeit des Hauens richtet sich nach dem Grad der Verunkrautung und der Witterung, auch ist die Bodenbeschaffenheit von Einfluß.

Was die Maschinenanwendung im besonderen betrifft, so hat man sich in den letzten Jahren, um wenigstens einen Teil der Arbeitskosten zu ersparen, vereinzelt des Pfluges bedient.[1]) Natürlich ist seine Verwendung nur in ebenem Gelände möglich. Wo die Weinrebe, wie bei uns, mit nur geringen Ausnahmen an Bergabhängen gepflanzt wird, kommt er überhaupt nicht in Frage. Doch auch in der Ebene ist die Anwendung des Pfluges sehr beschränkt. Zunächst ist hervorzuheben, daß die Bearbeitung mit der Haue eine viel intensivere sein kann, als es bei Pflugarbeit möglich ist. Für die tieferen Bodenarbeiten im Winter kommt der Pflug überhaupt nicht in Betracht, es sei denn, daß es sich um sehr leichten Boden handelt, und bei den Sommergrabarbeiten kann der Pflug die Handarbeit auch nur zum Teil ersetzen, da zwischen den Rebstöcken stets ein Streifen zur Bearbeitung mit der Haue übrig bleibt.[2])

Die kostspieligste unter allen Bodenarbeiten wie unter den Arbeiten des Weinberges überhaupt ist die Düngung, die durchschnittlich alle 3 bis 5 Jahre, seltener jedes zweite Jahr, vorgenommen wird. Hierbei entstehen Ausgaben nicht nur für die Arbeitsleistung, sondern auch für die Beschaffung der Düngermengen. Der Stallmist bildet das wichtigste Düngemittel. Man gibt im allgemeinen, natürlich herrschen Unterschiede,[3]) bei dreijährigen Zwischenzeiten auf den preußischen Morgen ca. 300—400 Ztr. Stalldünger.[4])

Die Kosten für die Düngung setzen sich zusammen aus verschiedenen Bestandteilen. Einmal kommen in Betracht die Ausgaben für die Beschaffung des Stallmistes. Viele, auch die kleinen Winzer, haben in den meisten Fällen keinen oder nur in geringen Mengen Dünger zur Verfügung; sie müssen ihn daher kaufen.[5]) Der Preis für Stallmist pflegt in Weinbaugegenden besonders hoch zu sein,[6]) einmal infolge der starken Nachfrage, dann auch wegen der Knappheit der vorhandenen Düngermenge; denn in

---

[1]) Vergl. Frick, S. 15.

[2]) Neuerdings hat man auch Pflüge hergestellt, die diesen Teil der Handarbeit ersparen und auch die Erde zwischen den Stöcken lockern.

[3]) Als normale Düngung gilt an der Mosel alle drei Jahre auf den Morgen 500 bis 650 Ztr. Stalldung. An der Saar, wo die Winzer ihren Weinbergen eine besonders sorgfältige Bewirtschaftung angedeihen lassen, gelten 500—800 Ztr. Stallmist bei ebenfalls dreijährigem Turnus als normale Düngung. Babo und Mach, 4. Aufl., 2. Bd, 1910, S. 892.

[4]) Vergl. Vogeley, S. 40.

[5]) Im Rheingau selbst, wo weitaus die Mehrzahl der Winzer auch Landwirtschaft betreibt, ist „etwas über ein Drittel aller Weinbauern gezwungen, den gesamten Dungbedarf für den Weinberg einzukaufen, was eine beträchtliche Betriebsverteuerung ergibt, da ja die Düngnngskosten $^4/_5$ der gesamten jährlichen Bewirtschaftungskosten (exkl. Löhne) ausmachen.“ Kayser, S. 102.

[6]) Vergl. Schranz, S. 13.

Weinbaugebieten, wo ausschließlich oder doch vorherrschend Wein angepflanzt wird, spielt die Viehzucht eine geringe Rolle;[1]) was an Vieh gehalten wird, geht in der Regel über den Bedarf an Arbeitsvieh nicht hinaus. Der Winzer muß daher vielfach den nötigen Stallmist unter hohem Kostenaufwand von auswärts, aus benachbarten ländlichen Gebieten, beziehen.[2])

Zu den oft erheblichen Kosten für die Beschaffung des Stallmistes kommen die Ausgaben für die Arbeitsleistung, zunächst für das Hinbringen des Düngers an Ort und Stelle. Die Transportkosten sind sehr verschieden. Wo der Dünger bis in den Weinberg auf Wagen zugefahren werden kann, sind die Kosten am geringsten. Dies ist in steilen Lagen meist garnicht möglich. Der Dünger kann hier vielmehr nur bis unten an den Fuß des Berges gefahren werden; von da muß er oft auf weite Entfernungen und auf steilen Pfaden in Bütten oder Körben zugetragen werden. In diesem Falle sind die Transportkosten besonders hoch. Gerade in unseren deutschen Weinbaugebieten erreichen sie ihren Höhepunkt wegen der besonders steilen Lagen unserer Weinberge.[3]) Meist läßt sich diese überaus zeitraubende und mühsame Arbeit vor dem Winter garnicht erledigen; man sieht daher oft die Winzer den ganzen Winter hindurch, wenn die Witterung es zuläßt, mit dem Zutragen des Düngers beschäftigt. Wie sehr man auch im allgemeinen Verkehr diese Kosten in Anrechnung bringt, ergibt sich daraus, daß die größere oder geringere Leichtigkeit, mit der der Dünger in den Weinberg gebracht werden kann, mit entscheidend ist für den Preis, den der Weinberg beim Verkaufe erzielt.[4])

Nachdem der Dünger an Ort und Stelle gebracht ist, kommen noch die weiteren Ausgaben für die Unterbringung des Düngers in den Boden hinzu. Gewöhnlich geschieht die Untergrabung sofort; es kann aber auch der Dünger vor Winter im Weingarten ausgebreitet und erst im Frühjahr eingehackt werden. Die Unterbringung kann unmittelbar am Stock oder zwischen den Zeilen geschehen. Die Kosten der verschiedenen Verfahren weichen jedoch nur wenig voneinander ab.

Neben dem Stallmist spielen die künstlichen Düngemittel eine untergeordnete Rolle; sie kommen meist zwischen der Mistdüngung zur Verwendung[5]) und dienen nur als Ergänzung des Stalldunges. Einen Einfluß

---

[1]) Vergl. Kayser, S. 6 und 7. — [2]) Ebenda, S. 7; Schranz, S. 13.

[3]) Deshalb sind an der Mosel die Bebauungskosten sehr hoch; sie belaufen sich einschließlich Lese, Kelterung und Fässer, für den Morgen auf 500—1000 M; dies ist zurückzuführen lediglich auf die steilen Lagen, wo Fahrwege oft ganz fehlen und die Düngertragung zeitraubend und mühsam ist. An der Saar dagegen betragen die durchschnittlichen Bebauungskosten 500—600 M. Babo und Mach, 4. Aufl., 2. Bd., 1910, S. 892.

[4]) Vergl. Frick, S. 144.

[5]) Vogeley, S. 40; an der Mosel wird in der Zwischenzeit 5—10 Ztr. Thomasmehl gegeben. In neuerer Zeit schenkt man der Verwendung von Kunstdünger mehr Beachtung. Außer Thomasmehl verwendet man hauptsächlich das 40prozentige Kalisalz und schwefelsaures Ammoniak. An der Saar gibt man in den Zwischenjahren 6—8 Ztr. hochprozentige Thomasmehle, 3 Ztr. 40prozentiges Kali, 3 Ztr. schwefelsaures Ammoniak und endlich 15 bis 25 Ztr. Kalk auf den Morgen. Babo und Mach, 4. Aufl., 1910, 2. Bd., S. 892.

auf die physikalische Bodenbeschaffenheit haben sie nicht.[1]) Sie besitzen jedoch den großen Vorzug der Billigkeit. Die Billigkeit tritt hervor bei der Beschaffung; der Preis ist niedriger, als der Preis für Stallmist. Die Billigkeit kommt auch zum Ausdruck im Transport, das Hinbringen des Kunstdüngers in den Weinberg ist mit weit geringeren Kosten verbunden, als das Hinzutragen des Stallmistes. Endlich geht auch die Unterschaffung des künstlichen Düngers unter großer Kostenersparnis von statten.

Außer den genannten künstlichen Düngemitteln verwendet man, auch zur Ergänzung der Hauptdüngung, Abfälle der verschiedensten Art; auch düngt man in gewissen Gegenden mit kali- oder phosphorsäurehaltigen Mergeln oder leicht verwitterbaren Basalten, im Rheingau mit Tonschiefer. An der Mosel werden die Weinberge alle 6—8 Jahre mit Schiefer übertragen.[2])

Auf die bisher genannten Bebauungsarbeiten, die regelmäßig wiederkehren, war der Weinbau bis vor kurzer Zeit im wesentlichen beschränkt; damit war auch der Bedarf nach regelmäßigem Betriebskapital erschöpft. Das hat sich geändert. Heute arbeitet der Winzer mit sehr viel höherem Kapital.

Der Weinbau ist in seinen Reinerträgen ganz bedeutend zurückgegangen.[3]) Es sind ihm in den Rebschädlingen Feinde erwachsen, die früher zum Teil garnicht, zum Teil in wesentlich geringeren Mengen vorhanden waren. Was war die Folge dieses dauernden Niederschlages?

Einmal ging der Winzer dazu über, alle seine Arbeiten mit noch mehr Sorgfalt, als bisher auszuführen, um auf diese Weise die durch die Schädlinge verursachten Verluste wiederauszugleichen. Steigerte er durch diese weitere Intensivierung des Betriebes[4]) die Kosten schon erheblich, so kam noch ein weiteres viel bedeutsameres Moment hinzu. Durch höhere Betriebsintensität konnte man natürlich der Schädlinge nicht Herr werden; dazu bedurfte es ganz besonderer bisher nicht gekannter Verfahren. Es begann ein Vernichtungskampf der Winzer gegen die Feinde des Rebstockes, neue Arbeiten erforderten neue Kosten. Der Gesamtaufwand für die Schädlingsbekämpfung weist von Anfang an eine langsame Steigerung auf. Es läßt sich nicht mit Bestimmtheit sagen, auch hier herrschen örtlich und von Winzer zu Winzer größte Verschiedenheiten, in welchem Verhältnis die Kosten der Schädlingsbekämpfung zu den Gesamtbetriebskosten stehen. Wenn aber die Produktionskosten im Weinbau seit 30 Jahren um 50—80 % gestiegen sind,[5]) so darf man als gewiß annehmen, daß diese Produktionskostensteigerung in der Hauptsache auf die Schädlingsbekämpfung zurückzuführen ist. Es wird sogar behauptet, daß der Aufwand für die Schädlingsbekämpfnng in vielen

[1]) Kayser, S. 18.
[2]) Babo und Mach, 4. Aufl., 1910, 2. Bd., Kellerwirtschaft, S. 892.
[3]) Vergl. Schranz, S. 13. — [4]) Vergl. Kayser. S. 14.
[5]) Josef Zimmer, Winzer und Winzergenossenschaften im Rheinland in Schmollers Jahrbuch, 4. Heft, 1911, S. 286 (Frankfurter Zeitung, Nr. 330 vom 29. Nov. 1910, „Die Winzernot", S. 1). Vergl. auch dazu Babo u. Mach, 4. Aufl., 1910, 2. Bd., S. 889.

Betrieben die normalen Bestellungskosten übersteige.[1]) Diese Ansicht fand ich mündlich von verschiedenen Seiten bestätigt. Demnach wären die Produktionskosten bereits auf das Doppelte gestiegen. Wir stehen aber heute keineswegs am Ende der Entwicklung dieses neuen Kapitalbedarfes. Es ist vielmehr anzunehmen, daß die Schädlingsbekämpfung noch weiteren Umfang annehmen wird durch Aufnahme neuer Bekämpfungsmethoden oder durch Übernahme gewisser bisher von seiten des Staates und der Gemeinden durchgeführten Bekämpfungsweisen durch den Winzer.

Die Schädlingsbekämpfung ist für den Winzer etwas vollständig Neues. Die Krankheiten des Rebstockes, zu deren Abwehr alle Winzer ohne Ausnahme ihr möglichstes tun, Peronospora und Oïdium, sind noch ganz junge Erscheinungen. Die letztgenannte Krankheit ist in Europa seit den 50er Jahren und die Peronospora erst seit den 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts bekannt. Die regelrechte Bekämpfung setzte natürlich erst sehr viel später ein. Der Kampf gegen die Peronospora wurde erst ganz allgemein in Deutschland aufgenommen, nachdem ihr 1906 der größte Teil der deutschen Weinernte zum Opfer gefallen war.

Die Kosten der genannten Bekämpfung, das ist vor allem wichtig, sind regelmäßige Ausgaben, die alle Jahre wiederkehren. Die Bekämpfung geschieht nämlich jedes Jahr, ohne Rücksicht darauf zu nehmen, ob die Krankheiten auch wirklich auftreten. Es handelt sich in der Hauptsache bei der Pilzvernichtung um Vorbeugungsmaßregeln; nur sie sind von Erfolg.[2])

Diese neue dauernde Belastung des Winzers ist nicht den anderen regelmäßigen Betriebsausgaben gleichzustellen. Die Bebauungskosten sind ein für allemal feststehend, die Ausgaben für die Bekämpfung dagegen, das ist wichtig für die Kapitalbeschaffung, nicht. Sie schwanken vielmehr von Jahr zu Jahr in ihrer Höhe, je nachdem die Krankheiten stark oder weniger stark auftreten, je nachdem der Sommer feucht oder trocken ist. In manchen Jahren genügt eine zweimalige Wiederholung der zur Bekämpfung der Peronospora üblichen Bespritzung der Rebstöcke mit Kupferkalkbrühe, in anderen Jahren, wenn die Peronospora besonders stark auftritt, oder der Regen die bespritzten Blätter, Zweige und Blüten jedesmal wieder abspült, muß die Arbeit des Spritzens immer wieder von neuem vorgenommen werden. Dasselbe ist der Fall bei der Bekämpfung der Traubenkrankheit, des Oïdiums; das Schwefeln der grünen Triebe erfordert in einem Jahre mehr im anderen wieder weniger Arbeits- und Kapitalaufwand. Bei dem Kampf gegen die genannten Pilzkrankheiten heißt es vor allem schnell eingreifen. Das Geld dazu muß also der Winzer möglichst schon bereit halten. Ein Warten selbst nur von einigen Tagen bedeutet oft soviel, als ein Unterlassen der Bekämpfungsarbeiten. „Sehr lehrreich sind in dieser Beziehung die Erträge der Winzervereine aus dem Jahre 1906. In diesem Jahre trat die Peronospora stark auf. Die Orte oberhalb Ahrweiler, welche fleißig und pünktlich mit

[1]) Kölnische Volkszeitung Nr. 127 vom 12. Febr. 1913, „Deutscher Landwirtschaftrat".
[2]) Vergl. Frick, S. 16.

dem Spritzen bei der Hand gewesen waren, erzielten durchweg noch $^1/_2$—$^1/_3$ des vorausgegangenen Herbstes, dagegen die Ortschaften unterhalb Ahrweiler bekamen teilweise nur $^1/_{20}$ Herbst und weniger."[1])

Außer den genannten Pilzkrankheiten gibt es noch eine Reihe anderer, die einer allgemeinen Bekämpfung nicht unterliegen, zum Teil auch nur an gewisse Örtlichkeiten gebunden sind. Sie haben für den Kapitalbedarf des Gesamtwinzerstandes eine Bedeutung nicht und können daher aus unserer Untersuchung ausscheiden, wiewohl es nicht ausgeschlossen ist, daß einmal später, wenn die eine oder die andere Krankheit ebenfalls einen bedrohlichen Charakter annehmen sollte, auch gegen sie allgemeine Bekämpfungsmaßnahmen stattfinden werden.

Die Spritz- und Schwefelarbeiten können nur durch gut bezahlte, zuverlässige männliche Arbeiter ausgeführt werden. Es besteht sogar der Brauch, für diese besonders unangenehmen Arbeiten, Spritzen und Schwefeln, überdurchschnittliche Lohnsätze zu bezahlen.[2]) Oberflächliches Spritzen verfehlt seine Wirkung. Es müssen möglichst alle Teile des Stockes, namentlich auch die Unterseiten der Blätter und die Gescheine, bespritzt werden. Andrerseits darf die Spritzbrühe nicht zu dick aufgetragen werden, weil dadurch die Kosten zu hoch würden.

Es wurde schon darauf hingewiesen, daß außer der geschilderten direkten Schädlingsbekämpfung auch die indirekte, die in der weiteren Intensivierung des Betriebes besteht, eine Rolle spielt. Die Intensivierung bezieht sich auf alle Betriebsarbeiten, insbesondere auf solche, durch deren sorgfältigere Ausführung der Entstehung des Pilzes in etwa vorgebeugt werden kann. Dies geschieht namentlich dadurch, daß der Winzer viel mehr als früher für Licht und Luft in seinem Weingarten sorgt, indem er jede Verunkrautung möglichst fernhält, die Triebe sorgfältigst aufheftet und dabei darauf achtet, daß er keine Blätter miteinbindet, da gerade sie wie auch die auf den Boden herabhängenden Zweige am ehesten vom Pilz betroffen werden.

Auch bei den tierischen Schädlingen des Heu- und Sauerwurmes ist die allgemeine Bekämpfung neu. Sie sind zwar als Feinde des Rebstockes im deutschen Weinbau schon seit Jahrhunderten bekannt. Es fehlte jedoch an einer Bekämpfung, weil man die mannigfachen heutigen Methoden nicht kannte und wegen des viel geringeren Auftretens dieses Schädlings das schon sehr früh bekannte Verfahren des Entraupens wegen seiner Kostspieligkeit nicht anwenden wollte. Nur vereinzelt bei besonders starkem Auftreten des Heu- und Sauerwurmes ließ man sich zu dieser Bekämpfungsart herbei. Allein von irgend einer Bedeutung für den allgemeinen Betriebskapitalbedarf konnte dabei natürlich keine Rede sein. Auch das ist anders geworden. Die Not lehrte neue Methoden erfinden. Vor dem Auftreten der Pilzkrankheiten konnte der Winzer den Schaden des Heu- und Sauerwurmes sehr viel leichter ertragen. Heute dagegen, wo auch die Wurmplage größer geworden ist, sucht er zu retten, was zu retten ist, damit nicht das, was von der einen Krankheit verschont wird, der anderen zum Opfer fällt.

[1]) Kriege, S. 78. — [2]) Kayser, S. 87.

Bei der Heu- und Sauerwurmvernichtung handelt es sich bis heute noch sehr vielfach um äußerst kostspielige Versuche. Aus diesem Grunde konnte der Winzer im Gegensatz zur Bekämpfung der Pilzkrankheiten diese Vernichtungsarbeiten nicht ohne weiteres auf sich nehmen. Auch handelte es sich nicht so sehr um Einzelbekämpfung, als um gemeinsam durchzuführende Bekämpfungsmethoden. Daher nahmen Staat und Gemeinden an der Vernichtungsaktion den größten Anteil, um den Winzer von der Wirksamkeit der Bekämpfungsweisen zu überzeugen und ihm die Aufnahme der neuen Arbeiten zu erleichtern. Insbesondere gilt das von der Sommer- und Winterbekämpfung des Heu- und Sauerwurmes, dem Motten- und Puppenfang. Obwohl die staatliche und gemeindliche Bekämpfungsaktion noch nicht voll abgeschlossen ist, haben schon heute viele Weinbergsbesitzer, besonders die größeren, einen Teil der Vernichtungsarbeiten, soweit sie in der Einzelbekämpfung überhaupt möglich sind, selbst übernommen, beispielsweise den Mottenfang durch Aufhängen von Mottengläsern, ein Verfahren, das sich jedoch wenig bewährt hat, vor allem aber das Entraupen, das in dem Absuchen der Blüten und Beeren und dem Töten der dariu etwa vorhandenen Raupen besteht.[1])

Sollte die Wurmbekämpfung, was zu erwarten steht und seitens des Staates gewünscht wird, einmal voll und ganz in die Hand des Winzers übergehen, so werden bei regelmäßiger Bekämpfung eine Menge neuer Betriebsgelder nötig. Die Vernichtuugsarbeiten werden, nach den heute bekannten Mitteln zu urteilen, in einer gemeinsam vom Gesamtwinzerstand durchzuführenden Bekämpfung bestehen, bei der zu den Kosten des Motten- und Puppenfanges jeder im Verhältnis zu seiner Besitzgröße beiträgt entweder in barem Gelde oder, indem er entsprechend Arbeiter zur Verfügung stellt, und in einer umfassenden Einzelbekämpfung. Diese letztere, die in der Hauptsache in der Vernichtung der Raupen in den Blüten und Beeren besteht, wird sich noch viel kostspieliger gestalten, als die erste. Es braucht kaum hervorgehoben zu werden, daß dazu ein Massenaufgebot von Arbeitskräften nötig ist, zumal das Absuchen ziemlich gleichzeitig in allen Weinbergen geschehen muß. Die Kosten sind somit, da ein mehrmaliges Absuchen erforderlich ist, wobei billigere Arbeitskräfte insbesondere Kinder im Gegensatz zum Puppen- und Mottenfang nur mit Vorsicht verwendbar sind, heute ganz unberechenbar. Es wird daher, abgesehen von der Frage der Arbeiterbeschaffung, die völlige Übernahme der Bekämpfung in erster Linie davon abhängen, ob überhaupt eine derartig kostspielige Bekämpfungsaktion finanziert werden kann.

Bisher haben wir uns mit dem regelmäßig und alljährlich eintretenden

[1]) Im Rheingau wandte man in letzten Jahre in größerem Umfang das Verfahren des Eintütens der Träubchen an. Dies besteht darin, daß man während der Flugzeit der Sauerwurmmotte, etwa vom 15. Juli an, Papiertüten mit patentiertem Verschluß zu Hunderttausenden um die Träubchen legt, damit die Motte verhindert wird, ihre Eier hineinzulegen. Die Arbeit erfordert viele Arbeitskräfte und kostet für den Morgen etwa 70 M. Köln. Volkszeitung Nr. 570 vom 2. Juli 1913, „Der Stand der Weinberge", S. 2.

Betriebskapitalbedarf und seinen Entwicklungstendenzen befaßt. Es bleibt nunmehr noch übrig, auch auf den gelegentlich von Zeit zu Zeit auftretenden Bedarf einzugehen. An Bedeutung steht er, wie anfangs erwähnt, dem regelmäßigen Bedarf sehr beträchtlich nach. Er soll jedoch nicht ganz übergangen werden, weil es sich dabei zum Teil um recht kostspielige Arbeiten handelt. In Frage kommt auch hier wieder die Abwehr von den Weinbau schädigenden Einflüssen. Einmal ist in Betracht zu ziehen die Bekämpfung von Tieren aller Art, die, wenn sie in großen Mengen auftreten, die reifen Trauben ernstlich gefährden können, wie gewisse Vogelarten, deren man in den letzten Jahren am Rhein durch Wegschießen Herr zu werden suchte. Sehr viel größeren Schaden kann ungünstige Witterung anrichten, und wenn man bedenkt, daß eine kalte Nacht die Hoffnungen des Winzers für ein Jahr völlig vernichten kann, so begreift man, daß der Weinbergsbesitzer vor den kostspieligsten Maßnahmen im Augenblick der Gefahr nicht zurückschreckt. Es ist klar, daß der Einfluß des Wetters am wenigstens abzuwehren ist und selbst die teuersten Mittel nur zweifelhaften Erfolg versprechen. Nicht so sehr der Winterfrost ist gefährlich, abgesehen von jungen Anlagen, als vielmehr die in unserem Klima in ungewissen Zeiträumen eintretenden empfindlichen Kälterückfälle im Frühjahr. Das Verfahren zur Abwehr ist ein schon lange bekanntes und auch heute noch in vielen Gegenden benutztes. Ist Frost zu erwarten, so werden an zahlreichen Stellen Feuer unterhalten, um durch die auf diese Weise zu erzeugenden Rauchwolken eine Ausstrahlung der Bodenwärme zu verhindern. Es kommt somit darauf an, möglichst stark Rauch bildende Stoffe zu verwenden und vor allem die Feuer so lange zu unterhalten, als die Frostgefahr besteht, vom Abend bis zum frühen Morgen. Eigens organisierte sogenannte Räucherwehren bestehen im Rotweingebiete der Ahr und im Elsaß. Es braucht kaum erwähnt zu werden, daß für eine wirksame Durchführung der geschilderten Maßnahme sehr viel Arbeitskräfte nötig sind, da die einzelnen Feuer beständig bewacht und immer wieder mit neuen raucherzeugenden Stoffen, wie Teer, versorgt werden müssen. Auch muß das Abwehrverfahren ein gemeinsames sein und von allen Winzern durchgeführt werden, weil sonst je nach der Windrichtung die Räucherung gerade denen zugutekommt, die sich nicht an der Arbeit beteiligen. Aus diesem Grunde haben in vielen Weingegenden, wo die Beteiligung nicht zahlreich genug war, die Winzer davon Abstand genommen. Als Ersatz hat sich neuerdings vereinzelt ein anderes Verfahren eingebürgert, das ich allerdings schon vor einer Reihe von Jahren im Herbst — natürlich kommen dieselben Maßnahmen auch für vorzeitige Fröste im Spätjahr, die etwa mit der gleichen Häufigkeit auftreten, in Betracht — bei Trier zu beobachten Gelegenheit hatte. Man überspannt die Rebstöcke mit Stoffdecken, Strohschirmen usw., ein Verfahren, das gegenüber der Räucherung Arbeitskosten erspart, dafür aber, besonders in Großbetrieben, sehr bedeutsame Materialkosten verursacht.

Schädliche Witterungseinflüsse treten auch im Sommer auf. Hier ist nicht zu denken an dauernd ungünstige Sommerwitterung, gemeint sind

vielmehr plötzlich eintretende Wetterkatastrophen in Form von heftigen Regengüssen oder starkem Hagelschlag. Solche sogenannten Wolkenbrüche verursachen eine Reihe von außerordentlichen Betriebsarbeiten, insbesondere müssen die durch den Wind abgerissenen und auf den Boden herabhängenden Rebteile wieder neu aufgebunden werden. Sehr viel häufiger, meist auch in Verbindung mit den Regenschäden, tritt Hagelwetter ein, das bei heftigem Eintreten unermeßlichen Schaden bewirken kann, indem nicht nur die Ernte des laufenden sondern auch der folgenden Jahre vernichtet oder wenigstens stark beeinträchtigt werden kann. Ein Mittel, den Hagelschlag direkt abzuwehren, existiert nicht, wiewohl es nicht an diesbezüglichen Versuchen, wie Wetterschießen, gefehlt hat. Die Arbeit des Winzers beschränkt sich lediglich auf die Verhütung größeren Unheiles. Er muß dem betroffenen Weinberg eine ganz besondere Behandlung zu teil werden lassen. Ein außerordentlicher bedeutsamer Arbeitsaufwand wird nötig. Im wesentlichen müssen die beschädigten Teile des Rebstockes von geübter Hand vollständig zurückgeschnitten werden, damit sich an ihrer Stelle wieder ganz neue Triebe entwickeln können.

Ihren Abschluß endlich finden die gesamten Betriebsarbeiten in der Traubenlese. Für sie benötigt der Weinbergsbesitzer eine ganze Menge flüssiger Geldmittel. Großwinzer nehmen zur Lese ganze Scharen von Arbeitern in Anspruch, und selbst der kleine Winzer kommt hierbei in den wenigsten Fällen ohne fremde Hilfe aus. Fast sämtliche vorhandenen Arbeitskräfte finden zur Zeit der Lese ihre Beschäftigung, auch Kinder, weil, wenn einmal der richtige Zeitpunkt für die Lese gekommen ist, die Trauben möglichst bald eingeheimst werden müssen.[1]) Die Lesearbeit und die Menge der Lohnzahlungen schwanken natürlich sehr nach dem Ausfall der Ernte, je nachdem die Lesezeit wenige Tage oder einige Wochen beträgt, aber auch bei den einzelnen Winzern sind die Kosten für die Flächeneinheit nicht gleich groß. Es kommt vielmehr sehr auf die mehr oder weniger intensive Lesearbeit an, die im allgemeinen um so intensiver durchgeführt wird, je mehr es sich handelt um Qualitätstrauben in besonders guten Lagen. Bei dem gewöhnlichen Leseverfahren werden die Trauben vom Stock abgetrennt und, ohne einen Unterschied zwischen den einzelnen Traubengattungen zu machen, in einen Behälter gesammelt. Bei Kleinbesitz ist ein Sortieren der Trauben nicht möglich. Dagegen werden im Großbetrieb, wo von den verschiedenen Traubensorten genügende Mengen vorhanden sind, die Trauben nach ihren einzelnen Gattungen getrennt gelesen und verarbeitet. Innerhalb der einzelnen Gattungen können dann wieder die Qualitäts- und die Quantitätstrauben voneinander gesondert werden. Diese Arbeit ist dann besonders zeitraubend und kostspielig, wenn die verschiedenen Traubensorten völlig durcheinander gepflanzt sind.[2]) Endlich kann sich die Auslese auch

[1]) Vergl. Kriege, S. 79.

[2]) Diese als unzweckmäßig erkannte Anpflanzungsart des sogenannten gemischten Satzes hat im Laufe der letzten Jahrzehnte dem einheitlichen Satze mehr und Platz machen müssen. Kayser, S. 12.

beziehen auf den Reifezustand der Trauben. In diesem Falle wird die Lese möglichst lange hinausgeschoben, bis die höchsten Reifegrade erreicht sind. Bei der Lese kann man dann wieder die vollreifen Trauben von den edelreifen trennen, endlich nicht nur die ganzen Trauben, sondern auch die einzelnen Beeren nach dieser Hinsicht sondern. Letzteres geschieht bei uns im Rheingau vor allem[1]) und an der Haardt, wo man die Trauben teilweise solange hängen läßt, bis sie rosinenartigen Charakter angenommen haben.

Im übrigen gestaltet sich die Arbeit des Lesens ziemlich gleich, indem hauptsächlich geringer bezahlte Frauen und Kinder das Abtrennen der Trauben vom Stock besorgen, während erwachsene männliche Arbeiter bei den Lesern die Trauben einsammeln und zur Traubenmühle transportieren. Auf 12—15 Leser kommt im allgemeinen eine Aufsichtsperson, dessen Aufgabe es ist, zu sorgen, daß sauber gelesen wird und keine Trauben hängen bleiben.

Man hat vielfach versucht, eine zahlenmäßige Berechnung der gesamten Betriebskosten aufzustellen. Natürlich weisen derartige Aufstellungen die größten Verschiedenheiten auf, wie auch in Wirklichkeit die Kosten auf derselben Fläche durchaus verschieden sein können, je nach der mehr oder weniger intensiven Bewirtschaftungsweise. Solche Tabellen tragen daher einen ganz individuellen, subjektiven Charakter. Für den einzelnen Fall mag eine derartige Berechnung Bedeutung haben, aber allgemeinen Wert kann man ihr nicht beimessen. Trotzdem will ich nicht unterlassen, ein ganz willkürlich gewähltes Beispiel der mir zu Gebote stehenden Aufstellungen herauszugreifen. Ich hoffe damit dem Uneingeweihten wenigstens eine Vorstellung von dem großen Kostenaufwand zu verschaffen. Ich warne jedoch vor einer Verallgemeinerung und empfehle, die Zahlenangaben nur mit der nötigen Vorsicht und Kritik zu benutzen.

Nach Kayser[1]) bewegen sich „die durchschnittlichen jährlichen Betriebskosten für $1/4$ ha, soweit es sich um reguläre Aufwendungen für Bodenbearbeitung, Düngung, Weinstockbehandlung, Einherbsten und Keltern[2]) handelt“, „auf den großen Weingütern die die eigentlichen Repräsentanten einer rationellen Weinbaukultur sind, zwischen 350 und 450 M je nach den Terrainverhältnissen, in mittleren Betrieben betragen sie 250 bis 350 M. Für kleinwinzerliche Güter, bei denen Lohnkosten entfallen, sind 100 bis 150 M in Rechnung zu stellen“.

Zur besseren Orientierung füge ich dieser Gesamtkostenberechnung noch eine ins einzelne gehende, detaillierte Aufstellung bei. Sie entstammt einem interessanten Artikel, dem ich allerdings nicht in allen seinen Teilen beistimmen kann, in dem „Koblenzer Hausfreund, Nebenblatt zum Paulinusblatt“ einer in Trier erscheinenden Zeitung.[4]) (Der Artikel erschien erstmalig

[1]) Vergl. Kayser, S. 17. — [2]) S. 15.
[3]) Über die Arbeit des Kelterns usw. wird noch weiter unten ausführlich gehandelt werden.
[4]) Nr. 7 vom 16. Februar 1913, S. 1, „Die Notlage der Winzer“.

in der Frankfurter Zeitung Nr. 29 vom 29 Januar 1913 drittes Morgenblatt.) Demnach betragen die jährlichen Kosten auf einem Morgen:

4 % Zinsen auf M 3600,— (M 30,— p. Rute)	M 144,—
Ein Winterbau, Rohbau, Röhren, Lautern .	„ 80.—
400 Ztr. Dung inkl. Fuhrlohn, eintragen und untergraben M 345,— hiervon $1/3$ (die Düngung geschieht alle 3 Jahre) .	„ 115,—
Pfähle	„ 30,—
Sticken	„ 6,—
Schneiden	„ 24,—
Reben heraustragen und verbrennen . .	„ 4,—
Gerten und zweimaliges Heften	„ 24,—
Gertweiden und Heftstroh	„ 10,—
Gipfeln	„ 4,—
Spritzen, Schwefeln und sonstige Bekämpfung	„ 75,—
Grundarbeiten	„ 10,—
Schmiederechnung	„ 5,—
Feldwege in Ordnung halten, Vogelscheuchen, Wollspannen und Weinberge schließen . .	„ 10,—
Abgaben und Lasten, Krankengeld usw. .	„ 5,—
Haustrunk	„ 15,—
Lese, Fuhrlohn, Keltern usw.	„ 50,—
Zusammen	M 611,—

Dazu bemerkt der Artikelschreiber, was speziell die Kosten angeht: „Jeder Weingutsbesitzer wird erkennen, daß diese Berechnung niedrig ist und ganz vorzügliche Arbeit bedingt, sonst kommt man z. B. mit 80 M für Bauarbeiten nicht aus.“ „In diesem Jahre mußte häufig allein für den Rohbau M 30 bis M 40 pro Morgen bezahlt werden. Dabei darf das Trinken nicht vergessen werden. Dieser Posten spielt bei den Tagelöhnern eine große Rolle. Auch Frauenarbeit muß der kleine Besitzer höher entlohnen; wenn z. B. während der Lese bei voller Tagesleistung die Forensen nur M 1,30 bis M 1,60 pro Tag bezahlen, muß der Kleinbauer 1,80 bis 2 M vergüten, dabei kann die Zeit oft nicht ganz ausgenutzt werden, weil die Weinberge zu weit auseinanderliegen. Schreiber dieses mußte sogar beim Schneiden im Frühjahr (keine vollen Arbeitstage) für einen 16 jährigen Jungen und ein 17 jähriges Mädchen je 3 M pro Tag bezahlen.“

Damit haben wir die Betriebsarbeiten, die regelmäßigen und die unregelmäßigen, soweit es in den Rahmen dieser Arbeit paßt, erschöpft. Wir haben die Ursachen kennen gelernt, die ein Bedürfnis nach Betriebskapital im Weinbau entstehen lassen. Wir wissen nun, wie und in welchen Formen der Bedarf nach Betriebskapital auftritt. Die Form, die Art des Kapitalbedarfes ist entscheidend für die Art der Befriedigung. Wichtig für die Befriedigung ist aber noch ein anderes. Nicht nur die Betriebsausgaben sind zu berücksichtigen, sondern auch die Betriebseinnahmen. Mit den Ein-

nahmen kehrt das verausgabte Kapital als Betriebsüberschuß wieder in die Hand des Winzers zurück. Nach den Einnahmen bemißt sich die Fristigkeit der Kapitalsanlage und des in Anspruch genommenen Kredites.

2. Untersuchung der Einnahmen des Winzers.

Die Haupteinnahme des Winzers bildet natürlich der jährliche Ernteertrag. Für viele bildet er die einzige Einnahme. Was sonst an Nebeneinnahmen in Betracht kommt, ist von geringer Bedeutung.

a) Die Haupteinnahmen.

Den hohen und noch immer steigenden Produktionskosten entspricht keineswegs ein stets günstiges Ernteergebnis. Der Ertrag ist vielmehr den größten Schwankungen unterworfen, „wie sie bei keiner anderen Kulturpflanze vorkommem,“ [1]) Schwankungen nicht nur der Menge, sondern auch der Beschaffenheit nach.[2]) Während in der Landwirtschaft, die „nicht auf das Gedeihen einer Fruchtart allein angewiesen ist, sondern mehrere Male im Laufe eines Jahres Ernten einzubringen vermag“, Produktionsschwankungen und Mißernten verhältnismäßig selten sind, sodaß der Bauer mit einigermaßen konstanten Erntegrößen rechnen kann,[3]) gibt es im Weinbau kaum zwei aufeinanderfolgende Jahre mit annähernd gleichen Erträgnissen. Die geringen und schlechten Jahre sind sogar die häufigsten. Man rechnet, daß jedes dritte Jahr ein vollständiges Fehljahr und nur jedes elfte Jahr ein gutes Jahr ist.[4]) Ein Bild der jährlichen Ernteschwankungen gibt uns nebenstehende Tabelle.

In die Augen springend sind die gewaltigen Unterschiede, die sich aus einem Vergleich der Höchst- und Mindesternten ergeben. So ergab (vergl. auch nebenstehende Tabelle) beispielsweise in dem Zeitraum von 1831—1867 im oberen Rheingau das Jahr 1846 den Höchstertrag von 68 568 hl, das Jahr 1854 den Mindestertrag mit 6084 hl (das außergewöhnliche Jahr 1830 brachte nur 1056 hl). In dem gleichen Bezirk war in dem folgenden Zeitraum 1868—1904 das beste Weinjahr hinsichtlich der Menge 1896 mit einem Ertrag von sogar 86 142 hl, während zwei Jahre später 1898 die geringste Ernte der genannten Periode eingeheimst wurde, 6696 hl.[5])

Ein sehr viel anschaulicheres Bild von dem Auf und Ab der Erntemengen gewinnen wir, wenn wir uns die Produktionsergebnisse nicht größerer Gebiete, sondern einzelner kleiner Gemarkungen vergegenwärtigen. Hier werden die Schwankungen in hohem Maße beeinflußt von dem Traubensatz, der in den einzelnen Gemarkungen vorherrschend ist, während bei Angaben über größere Gebiete infolge des territorialen Ausgleiches dieses Moment nicht zur Geltung kommt. Die Österreicherrebe liefert auch in ungünstigen

[1]) Vogeley, S. 40, 41. — [2]) Vergl. Schranz, S. 11. — [3]) Kayser, S. 106.
[4]) Schranz, S. 11, vergl. auch Tabelle S. 12; vergl. auch hierzu Kayser, S. 23.
[5]) Kayser, S. 19 u. 20.

Es betrugen die Erträgnisse in hl:[1])

Jahr	In der Rheinprovinz		Im Bezirk Coblenz		Im Kreis St. Goar		Im Kreis Kreuznach		Im Kreis Zell		Im Kreis Cochem		Im Kreis Ahrweiler		Im Kreis Neuwied	
	insges.	pro ha	insges.	pro ha	insges.	pro ha	insges.	pro ha	insges.	pro ha	insges.	pro ha	insges.	pro ha	insges.	pro ha
1890	256 403	22,10	170 692	22,25	16 129	15,10	64 075	25,63	27 379	31,84	25 022	30,56	5 068	6,05	9 357	15,80
1891	**72 342**	6,23	**48 783**	6,39	4 377	4,19	19 322	7,78	**7 932**	9,20	**7 308**	8,74	**1 274**	1,53	2 853	4,85
1892	182 195	15,62	97 361	12,65	8 688	8,30	25 347	10,16	29 484	34,16	15 245	17,70	3 920	4,70	3 629	5,98
1893	305 103	26,44	158 961	20,57	15 985	15,56	63 527	24,85	40 016	46,72	21 189	25,68	2 385	2,63	3 136	4,85
1894	231 224	19,95	146 737	18,95	12 181	11,99	57 917	22,94	31 904	35,90	20 504	25,63	5 366	5,82	3 968	6,12
1895	230 601	19,60	128 222	16,33	14 417	14,25	29 349	11,33	40 235	44,77	24 055	29,15	2 375	2,57	4 969	7,67
1896	**458 779**	39,67	**302 121**	38,02	**24 974**	24,42	**123 721**	47,35	44 177	48,35	27 082	30,94	**30 399**	33,27	**15 870**	24,75
1897	264 430	21,80	174 353	21,45	16 227	15,85	58 903	21,16	23 892	26,12	17 952	20,50	25 409	28,32	10 544	16,07
1898	128 714	10,46	76 968	9,30	9 371	9,08	24 604	8,58	15 341	16,65	13 983	15,93	4 153	4,42	2 201	3,41
1906	—	—	141 866	14,38	10 134	7,89	**11 791**	3,82	**60 970**	56,87	34 560	31,82	7 444	6,50	2 313	3,16
1907	—	—	154 356	15,79	17 773	13,82	21 970	6,63	52 064	42,52	**38 464**	37,34	9 903	8,67	1 278	1,84
1908	—	—	163 389	16,79	13 495	10,45	30 776	9,43	56 387	51,40	32 266	30,35	11 423	10,07	2 614	3,81
1909	—	—	155 007	16,02	16 693	12,86	29 879	9,11	40 122	46,02	29 879	28,10	5 808	5,26	4 369	6,58
1910	—	—	119 559	12,37	**2 837**	2,15	22 295	7,68	50 794	46,55	29 352	27,63	3 005	2,78	**655**	0,95

[1]) Vergl. Kriege, Tabelle S. 18 und 19.

Jahren einen Mostertrag, der in jedem Falle die von der Rieslingrebe gelieferte Menge beträchtlich übersteigt.[1]) Trotzdem gibt es nur wenige Gebiete, in denen diese Traubenart vorherrscht, da man, besonders in bevorzugten Weingegenden, der einen sehr viel wertvolleren Wein liefernden Rieslingrebe den Vorzug gibt. Die Gemarkung Rauental (Rheingau) hatte in dem Jahrzehnt 1891—1900 den höchsten Ernteertrag 1896 mit 4440 hl, den geringsten Ertrag 1898 mit 42 hl.[2]) Dagegen ergaben sich für das Rotweingebiet Assmanshausen, wo nur wenige Rieslinganpflanzungen sich befinden, von 1891—1900 folgende Ernteziffern:[3])

1891	823,50 hl
1892	1023,00 „
1893	1861,00 „
1894	753,00 „
1895	1044,00 „
1896	2744,00 „
1897	1287,60 „
1898	235,00 „
1899	525,00 „
1900	1343,00 „

Die Schwankungen sind also wesentlich geringer, wenn auch immer noch erheblich.[4])

Für unsere Zwecke noch dienlicher wären auch einige Zahlen über die Ernteschwankungen der einzelnen Weinbergsbesitzer selbst. Leider lassen sich derartige Ziffern schwer beschaffen. Interessant wäre vor allem ein Vergleich der Schwankungen zwischen Groß- und Kleinwinzer; denn es ist zweifellos, daß die Schwankungen der Jahreserträge bei den Winzern mit ausgedehntem Besitz niemals so groß sind, als bei denen mit geringerem Besitz. Das hat seinen Grund darin, „daß ein größeres Weinbergsareal auch in der Regel auf eine größere Anzahl von Lagen verteilt ist und darum Witterungseinflüsse, Schädlinge u. dergl., die oft nur stellenweise auftreten, bei ausgedehntem Besitz selten eine totale Mißernte herbeiführen, während ein Winzer, der nur etwa in zwei Lagen Weinberge hat, wenn gerade diese vom Frost getroffen werden, einen vollständigen Verlust erleidet“.[5])

Wie die Erntemenge, so schwankt auch die Beschaffenheit des Ertrages von Jahr zu Jahr. Dieses Moment hat für den pekuniären Erfolg des Winzers ganz besondere Bedeutung, weil die Preisbewegung im wesentlichen nach dem qualitativen Ernteergebnisse vor sich geht.[6]) Während der Landwirt „als Produzent unentbehrlicher Lebensmittel einer Abnahme seiner

[1]) Kayser, S. 12, siehe auch Anm.
[2]) Kayser, S. 19, 20. — [3]) Kayser, Tabelle S. 21; vergl. auch Tabelle S. 10.
[4]) Von Einfluß auf den Ertrag sind auch die jährlichen Flächenverschiebungen; doch diese sind von so geringer Bedeutung, daß sie das Resultat kaum merklich verschieben würden. Das ergibt sich aus Tabelle S. 31, wo die höchsten und niedrigsten absoluten Erträge mit den für die Flächeneinheit aufgestellten völlig parallel gehen.
[5]) Kriege, S. 51; vergl. auch S. 80. — [6]) Vergl. Kayser, S. 24.

Produkte zu ziemlich stabilen Preisen gewiß sein darf“,[1]) ist die Preislage sowohl für Trauben, als auch für Wein stetigem Wechsel unterworfen. Was die Traubenpreise angeht, so gebe ich eine Tabelle für verschiedene Orte der Ahr. (Bei den Traubenpreisen handelt es sich um Einheitspreise, die für alle Kaufabschlüsse des betr. Ortes maßgebend sind.) Es betrugen die Traubenpreise für das Pfund in Pfennigen in:[2])

	1880	1881	1882	1883	1884	1885	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895
Neuenahr.	30	27	25	27	24	24	31	25	25	33	30	34	38	33	34	35
Ahrweiler	34	37	38	34	26	30	34	28	33	32	36	36	38	38	30	35
Walporzheim	25	29	30	34	25	28	32	25	30	34	35	35	22	38	29	38
Mayschoß	—	26	26	27	25	24	28	18	25	30	30	30	34	35	22	33
Altenahr	—	23	23	25	22	22	30	18	23	30	30	30	34	34	24	32

	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910
Neuenahr.	20—26	23	22	25	28	20	22	22	22	16	18	20	20	20	26
Ahrweiler	23	26	25	25	28	20	15	17	17	14	18	18	18	17	23
Walporzheim	25	28	32	30	30	23	19	20	20	15	20	21	22	21	26
Mayschoß	20	20	20	26	28	26	26	19	20	19	20	21	24	19	20
Altenahr	21	23	22	24	30	22	16	19	14	10	13	21	18	16	24

Sehr viel deutlicher kommen die Schwankungen der Einnahmen des Winzers zum Ausdruck in den Weinpreisen. Bei den Traubenpreisen kann man sich hinsichtlich der Qualität irren und die Preise entweder zu hoch oder zu niedrig ansetzen, beim fertigen Wein dagegen steht die Qualität zweifellos fest. Daher sind die Schwankungen der Weinpreise verhältnismäßig größer. Das zeigt zunächst folgende Tabelle,[3]) insbesondere geht auch daraus hervor, wie die Preise sich parallel der Beschaffenheit des Weines bewegen. Es betrugen:

Die Durchschnittserlöse für das Stück = 1200 l

Jahrgang	Herbstgüte	der „Vereinigung Rheingauer Weingutsbesitzer“ M	des Winzervereines zu Winkel M
1893	vorzüglich	5995,—	1261,—
1894	gering bis mittel	1289,—	746,—
1895	gut	2906,—	1546,—
1896	sehr gering	803,—	480,—
1897	mittel bis sehr gut	2801,—	872,—
1898	gering bis mittel	1503,50	630,—
1899	mittel	1850,—	953,—

[1]) Kayser, S. 106. — [2]) Kriege, S. 125, vergl. dazu auch Tabellen, S. 127 f.
[3]) Kayser, S. 24.

Jahrgang	Herbstgüte	der „Vereinigung Rheingauer Weingutsbesitzer" M	des Winzervereines zu Winkel M
1900	mittel bis gut	2862,—	1186,—
1901	gering bis mittel	2154,—	720,—
1902	gering	1293,—	540,—
1903	gering	1168,—	500,—

Aus der Tabelle ergibt sich, daß die Qualität mit der Quantität durchaus nicht gleichen Schritt hält. So war das Jahr 1896, wie wir gesehen haben, der Menge nach ein gutes, dagegen war, wie wir aus obiger Tabelle entnehmen, die Beschaffenheit gering. Die Folge davon ist ein äußerst geringer Durchschnittspreis. Es konnte somit das der Menge nach gute Jahr einen vollen Ausgleich für eine Reihe weniger ertragsreicher Jahre nicht bringen. Anderseits brachte das hinsichtlich der Quantität geringe Jahr 1898 infolge besserer Qualität einen relativ sehr viel günstigeren Erfolg. Wenn durch diese Tatsache in gewisser Hinsicht ein Ausgleich zwischen den Einnahmen der beiden extremen Jahre erfolgte, so braucht das keineswegs immer einzutreten. Sehr häufig trifft geringe Quantität mit schlechter Qualität zusammen, während anderseits nur sehr selten der Ertrag der Menge und zugleich der Beschaffenheit nach voll befriedigend ist. Das Mißverhältnis zwischen den Einnahmen der einzelnen Jahre kann somit durch bessere Qualität nur abgeschwächt, aber nicht beseitigt werden.

Wenn wir, wie es bei den Trauben geschah, auch die Preise in den einzelnen Gemarkungen vergleichen, so ergeben sich auf diesen kleineren Gebieten sehr viel größere Differenzen. Auch hier spielt die vorherrschend angebaute Traubenart eine Rolle. Die Österreicherrebe sichert „einigermaßen gleichmäßige Einkommensverhältnisse". [1]) In dem Rieslinggebiet Hattenheim (Rheingau) betrug der Durchschnittspreis für das Stück 1893: 13451 M, 1896 dagegen 821 M. [2]) In Kiedrich, wo keine zwei aufeinanderfolgenden Jahrgänge mit auch nur annähernd gleichem Ergebnis vorkommen, steht einem Maximalerlös des Jahres 1893 von 3225 M ein Minimalerlös des Jahres 1898 von 300 M gegenüber. [3]) Dagegen waren in dem nicht Rieslinggebiet Aßmannshausen die Durchschnittspreise 1893—1902 folgende: 5701, 3988, 4596, 1562, 4069, 3384, 2930, 4352, 1735, 2945 M. [4]) Also wesentlich geringere Schwankungen.

Soviel zur Charakterisierung des Ernteertrages. Sehr wichtig für unsere Betrachtung ist die Art und Weise, wie der Winzer die Traubenernte verwertet. Zwei Möglichkeiten sind vorhanden. Entweder verkauft der Winzer den Ernteertrag sofort nach der Lese, oder er nimmt die Verarbeitung zu Wein selbst vor. Im ersten Falle erhält er seinen pekuniären Erfolg sofort,

[1]) Kayser, S. 103. — [2]) Ebenda.
[3]) Ebenda, S. 105. Wenn Kayser als Mindesterlös 30 M angibt, so handelt es sich ganz zweifellos um einen Druckfehler; ich nehme an, daß es 300 M heißen soll.
[4]) Ebenda, S. 103.

im anderen Falle erst sehr viel später, und er bedarf außerdem noch besonderer Betriebsmittel. Bis vor einigen Jahrzehnten, bevor der Weinhandel sich entwickelte, war der Winzerstand darauf angewiesen, die Weinbereitung selbst zu übernehmen. Heute, wo er im Weinhändler als dem Hauptproduzenten, einen willigen Käufer findet, wählt er sehr vielfach diesen für ihn bequemeren Weg und wälzt das Risiko der Weiterverarbeitung von sich ab. Es ist ohne weiteres klar, daß der kleine und kapitalschwache Winzer am ehesten geneigt war, sich auf diese Weise, schneller als vorher, in den Besitz von Bargeld zu setzen. Wir sehen daher durchweg kleine Winzer, denen es zudem oft an hinreichenden Traubenmengen zum Keltern oder an der nötigen Betriebseinrichtung fehlt, ihre Trauben verkaufen, während Großbesitzer in aller Regel die Verarbeitung ihrer Trauben selbst vornehmen. Hinsichtlich der kleinen und mittleren Winzer besteht jedoch gebietsweise ein gewisser Unterschied. „Am Mittelrhein verkauft die größte Mehrzahl der Winzer im Herbst die Trauben, nur die begüterten unter ihnen keltern und legen ihre Kreszens selbst;" [1]) anders ist es an der Mosel, wo an vielen Stellen die Kleinwinzer an der alten Gewohnheit festhalten und ihr Traubenmaterial selbst zu Wein verarbeiten. In vielen Fällen treffen auch die einzelnen Winzer, die mit den nötigen Vorrichtungen versehen sind, je nach der Preislage oder ihrem Geldbedarf verschiedene Anordnungen, indem sie bei guten Traubenpreisen leicht geneigt sind, die Trauben loszuschlagen, während sie bei niedrigen Preisen das „Selbstlegen" vorziehen, insbesondere wenn sie einen guten, absatzfähigen Wein erhoffen. Endlich sind auch technische Gründe für die Wahl des Winzers maßgebend; wo, wie bei Rotweintrauben, die Behandlung eine sehr schwierige ist, entschließt sich der Winzer für alle Fälle zum Verkauf der Trauben, was in Rotweingegenden ganz allgemein üblich ist.

Was zunächst den Verkauf der Trauben angeht, so erfolgt dieser unmittelbar im Anschluß an die Lese, sobald sich die Preise gebildet haben. Häufig haben die Winzer einen festen Abnehmer, dem sie alle Jahre zu dem ortsüblichen Preise ihr Traubenmaterial liefern. Die Bezahlung erfolgt meist nach einigen Wochen, seltener sofort beim Abliefern der Trauben.

Der Weinbergsbesitzer kann die Trauben außer zur Weinbereitung auch als Tafeltrauben verkaufen. Auch hierbei wird dem Winzer der Erlös sofort zuteil. Jedoch spielt diese Art der Verwertung in den deutschen Weingebieten eine nur sehr geringe Rolle. Bei uns kommen für den Tafeltraubenversand nur weniger hervorragende Weingegenden in Betracht, so die ostdeutschen Weinbaugebiete an Saale und Unstrut, [2]) das Großherzogtum Sachsen-Weimar und im Westen Elsaß-Lothringen, wo die Tafeltraubenkultur sich auf kleine Flächen beschränkt und namentlich in Hausgärten betrieben wird. [3])

Der zweite Hauptfall ist der, daß der Winzer die Trauben nicht verkauft, sondern die Weinbereitung selbst vornimmt. Zur Vornahme der zahl-

[1]) Babo und Mach, 4. Aufl., 2. Bd., S. 898.
[2]) Ebenda, 4. Aufl., 1910, 2. Bd., S. 930 und 900.
[3]) Ebenda, S. 925/26; vergl. auch Kayser, S. 9.

reichen Kellerarbeiten sind eine Menge Betriebsmittel nötig. Großwinzer bedürfen dazu eines wohlgeschulten Personals. Der Wein bedarf fortwährender Pflege; jede Weinsorte verlangt ihre besondere Behandlung; Rotwein ist anders zu behandeln, als Weißwein. Bessere Qualitäten erfordern mehr Arbeit, als mittlere und geringere. Junger Wein bedarf intensiverer Pflege, als fertig geschulter Wein, überhaupt muß die Entwicklung des Weines stets aufmerksam verfolgt werden, um zur rechten Zeit die erforderlichen Manipulationen vornehmen zu können. Da gibt es regelmäßige Kellerarbeiten, wie das stetige Auffüllen und Vollhalten der Fässer mit geeignetem Füllwein, eine Arbeit, die bei alten und jungen Weinen in der gleichen Weise, wenn auch bei jungen, infolge der schnelleren Verdunstung, häufiger vorzunehmen ist. Außerdem gibt es Arbeiten, die sich vor allem auf die Pflege des jungen Weines beziehen, wie das wiederholte Abziehen, das dem Wein die nötige Klarheit geben soll. Als Ersatz für das öfter vorzunehmende Abziehen dient eine Anzahl reifefördernder Mittel, sogenannter Schönungsmittel, die insbesondere bei mittleren und geringeren Weinen Anwendung finden, während bei Qualitätsweinen vor allem das Filtrieren den Gehalt des Weines zu sehr herabmindert (ihm, wie der Winzer sich ausdrückt, jedesmal beim Filtrieren „ein Rock ausgezogen" wird); bei diesen behält man deshalb das Abziehen, das die Reife nur ganz allmählich herbeiführt, bei, trotz des hohen Zinsverlustes und der benötigten viel größeren Mengen an Füllwein. Solche die Reife beschleunigenden Verfahren kommen für den Kleinwinzer jedoch nur in geringem Umfang in Betracht, sehr viel mehr für den Großwinzer und vor allem für den Weinhändler, dem auch in der Hauptsache die Arbeit der Weinverbesserung, insbesondere der Verschnitt der verschiedensten Kreszenzen, verbleibt.

Der Winzer nimmt somit in der Regel nicht die ganze Arbeit der Weinbereitung bis zur letzten Konsumreife auf sich. Den größten Teil der Weinverbesserung überläßt er dem Händler, außerdem das Füllen in Flaschen und schließlich den Versand. Infolgedessen ist der Abnehmer der Winzerweine nicht in erster Linie der Konsumentenkreis, der normale Fall ist vielmehr der, daß der Wein aus dem Winzerkeller in die Hände des Händlers übergeht. Die Zeit des Absatzes ist in der Regel das der Ernte folgende Frühjahr, wenn der Wein sich soweit entwickelt hat, daß man seine Güte mit Sicherheit feststellen kann. Man unterscheidet hauptsächlich zwei Arten des Verkaufes, freihändiger und auktionsweiser Verkauf. „Der freihändige Verkauf ist seit den 40er Jahren des vorigen Jahrhunderts immer mehr zurückgegangen."[1]) Er ist noch besonders bei den Besitzern mittlerer und kleinerer Weingüter üblich, sofern sie nicht Verkaufsvereinigungen oder Winzervereinen beigetreten sind.[2]) Dagegen ist bei Großwinzern der versteigerungsweise Verkauf durchaus die Regel. Sie gehören fast ausnahmslos den „Vereinigungen von Weingutsbesitzern" an, deren Mitglieder ihre Produkte gemein-

[1]) Kayser, S. 34.

[2]) Von den Winzervereinen als Form der Kapitalbeschaffung wird im dritten Hauptabschnitt die Rede sein; hier seien sie nur als Verkaufsorganisationen erwähnt.

schaftlich auf den Markt bringen. Wenn auch bei beiden Arten des Verkaufes Barzahlung durchweg Brauch ist, so sind doch die auf den freihändigen Verkauf angewiesenen mittleren und kleineren Winzer bedeutend ungünstiger gestellt. Während die Verkaufsvereinigungen angehörenden Winzer zu einer bestimmten Zeit, im Frühjahr, auf Einnahmen rechnen können (wenn sie auch nicht ihr ganzes Wachstum verkaufen, so doch einen großen Teil), also etwa 5—6 Monate nach der Traubenlese, muß der freihändig verkaufende Winzer oft sehr viel länger warten, bis der Weinhandel gewillt ist, von ihm zu kaufen. So kommt es, daß der Kleinwinzer bisweilen bis zur neuen Weinlese, also ein ganzes Jahr und noch länger, seine Kreszenz liegen hat, wie das an der Mosel, wo das „Selbstlegen" sehr weit verbreitet ist, und in anderen Weingebieten, wo die Winzervereine eine große Rolle nicht spielen, der Fall ist. Das bedeutet eine große Verlängerung der Kapitalanlage gerade bei den kapitalschwächsten Winzern. Zu diesem Nachteil kommt noch ein zweiter. Bei den großen Weinversteigerungen kommen die Interessenten von weit und breit in Scharen zusammen und überbieten sich gegenseitig in ihren Preisbewilligungen. Ganz anders beim freihändigen Verkauf. Hier finden sich nur selten mehrere Liebhaber für das eine oder andere Fuder des kleinen Winzers. Vielfach ist nur ein Käufer da, der dem Winzer einfach den Preis diktiert. Der Käufer hat in diesem Falle entschieden das Übergewicht über den Verkäufer, der bisweilen gezwungen ist, besonders wenn er in Geldverlegenheit ist oder seinen Keller für die kommende Ernte räumen muß, um jeden Preis loszuschlagen.

Ein Beweis der schlechten Absatzgelegenheit des kleinen Winzers bildet die auch heute noch weite Verbreitung der letzten Verkaufsmöglichkeit, der Versilberung des Weinertrages durch den Zapf in den sogenannten Hecken- oder Straußwirtschaften. Darunter wird verstanden ein „zeitlich beschränktes, steuerfreies Ausschankrecht für selbstgewonnenen Wein oder Most" („Federweiße").[1]) „Man wollte mit der Verleihung dieses Ausschankrechtes dem kleinen Weinbauern für den Fall mangelnder Absatzgelegenheit und verhältnismäßig niederer Gebote einen letzten Ausweg offen lassen."[1]) Diese Art des Absatzes, der sich zumeist auf noch jungen, nicht oder erst kurz vergorenen Wein bezieht, spielte in früheren Zeiten, schon seit dem Mittelalter, in allen Weinbaugebieten eine große Rolle. Heute sind die Straußwirtschaften sehr zurückgegangen, und, wo sie noch auftauchen, sind sie ein Zeichen schlimmster Verkaufsnot. Ihr Rückgang ist nicht zu bedauern, sie sind ein Übel. „Nicht ganz unbegründet ist die Behauptung, daß die kleinen Winzer sich gegenseitig den Wein austrinken, und eine unbedingt zutreffende Ausnahme hiervon kann nur für die Orte gelten, die einen regen Fremdenverkehr (und zwar auch in Straußwirtschaften) aufzuweisen haben."[2]) Die Bedeutung dieser Straußwirtschaften,[3]) deren Zahl nach Gunst der Absatzverhältnisse wechselt, sollen einige Zahlen darlegen: Im Rheingaukreis be-

[1]) Kayser, S. 36. — [2]) Ebenda, S. 37.

[3]) Der Name, um das noch nachzuholen, rührt her von dem Strauß, der zur Kenntlichmachung der Wirtschaft außerhalb an der Türe angebracht ist.

trug die Ziffer: 1896: 87, 1897: 146, 1898: 99.[1]) In Heilbronn waren vorhanden: 1893: 18, 1894: 57, 1895: 90, 1896: 65, 1897: 60, 1898: 12, 1899: 23, 1900: 37, 1901: 110, 1902: 133, 1903: 135.[2]) Ich glaube jedoch annehmen zu dürfen — neuere Zahlen stehen mir nicht zur Verfügung —, daß, wie am Mittelrhein, auch in jenen Gegenden die Zahl der Heckenwirtschaften beträchtlich gesunken ist, besonders in den letzten zehn Jahren.

b) Die Nebeneinnahmen.

Nachdem wir die Haupteinnahmen des Winzers einer eingehenden Betrachtung unterzogen haben, wenden wir uns nunmehr einer Besprechung der Nebeneinnahmen zu. Sie sind, wie schon hervorgehoben, großenteils von geringer Bedeutung und, gegenüber früher, teilweise stark zurückgegangen. Das gilt von dem Teil der Einnahmen, die aus dem eigentlichen landwirtschaftlichen Weinbaubetrieb stammen. Sie gründen sich einmal auf die Verwertung der Abfälle. An erster Stelle ist zu nennen die Verwertung des Holzes, das beim Rebschnitt vom Stock getrennt wird, als Brennholz. Die Menge des Schnittholzes ist abhängig von der Erziehungsart. Bei der niedrigen Erziehung am Rhein ist die Schnittholzmenge gering. In anderen Gegenden dagegen bildet das Rebholz einen beständigen Verkaufsartikel auf Holzmärkten. Diese Nebeneinnahme, die jedoch nur für mittlere und größere Güter eine Geldeseinnahme bedeutet — kleinere Winzer verwenden das Holz für ihren eigenen Brennbedarf —, droht jetzt dem Winzerstand verloren zu gehen, seitdem man mehr und mehr von dieser Verwertung des Holzes im Interesse der Schädlingsbekämpfung absieht und eine sofortige Verbrennung des Schnittholzes an Ort und Stelle gleich nach dem Schnitt vornimmt, um die an dem Holz etwa haftenden Krankheitskeime nicht zu verschleppen und verpuppte tierische Schädlinge zu vernichten.[3])

Auch die Abfälle der Laubarbeiten finden ihre Verwendung, als Futter in grünem Zustand und als Streumittel in getrocknetem Zustand. Der Futterertrag ist, besonders auf großen Gütern, nicht unbedeutend. Doch wird von Großbesitzern der gesamte Rebabfall, sowie das Unkraut häufig den Arbeitern überlassen,[4]) sodaß jenen besondere Einnahmen nicht daraus erwachsen. Zudem ist der Wert dieser grünen Triebe als Futter infolge des wiederholten Spritzens und Schwefelns gegenüber früher zum wenigsten stark herabgemindert, sodaß sie zurzeit nur mehr wenig verfüttert werden.

Schließlich bleibt noch zu erwähnen, daß auch die Blätter des Rebstockes einen Erlös bringen können. Besonders schöne Blätter finden in manchen Gegenden an Obstverkäufern einen guten Abnehmer, der sie zur Frischhaltung und zum Auslegen des Obstes benutzt.

Die Nebeneinnahmen fußen zweitens auf der Gewinnung gewisser Nebenprodukte des Weinbaues, die aus sogenannten Zwischenkulturen gezogen werden. Besonders in jungen noch nicht tragbaren Weingärten sucht man durch Zwischenpflanzungen den Boden in erhöhtem Maße auszunutzen. Man pflanzt hauptsächlich Gemüse, wie Kopfkohl, Blumenkohl, Erbsen usw., auch Runkelrüben, Erdkohlrabi u. dergl. Doch auch davon geht man vielfach im Interesse einer möglichst rationellen Weinkultur in neuerer Zeit ab, weil diese Anpflanzungen zu sehr der Rebe die Nahrung wegnehmen und die jungen Triebe beschatten.

[1]) Kayser, S. 36. — [2]) Heuß, S. 121 f., vergl. Tabelle S. 123.

[3]) In manchen Gemeinden bestehen sogar Polizeiverordnungen, die das Verbrennen der Reben innerhalb einer gewissen Zeit den Winzern zur Pflicht machen.

[4]) Vergl. Kayser, S. 90.

Häufiger dagegen, und auch heute noch sehr verbreitet, ist der Anbau von Obstbäumen zwischen den Rebzeilen. Am liebsten wählt man dazu feineres Obst, vor allem Pfirsiche, die in den warmen, sonnigen Weinbergslagen gut gedeihen. Infolge des hohen Wertes dieses feineren Obstes werden sehr gute Erträge erzielt.

Neben diesen Einnahmen stehen die Erlöse aus den Rückständen der Kellerwirtschaft. Der Großwinzer ist in der Ausnutzung dieser Rückstände dem Kleinwinzer entschieden überlegen. Für diesen lohnt es sich vielfach nicht, die geringen Abfallreste anders, als für die Düngung zu verwenden. Dagegen vermag der Großbesitzer ziemlich bedeutsame Einnahmen daraus zu erzielen, sei es, daß er die Rückstände verkauft, oder sei es, daß er sie selber nutzbringend verarbeitet. So hat sich eine Reihe großer Besitzer besondere gewerbliche Nebenbetriebe angegliedert zur Verwertung der Abfälle, hauptsächlich zur Branntweinbereitung aus Trestern, den Rückständen der gekelterten Trauben, oder der Hefe, die der Wein in den Fässern absetzt. Eine sehr viel geringere Rolle spielen die Gewinnung des in den Lagerfässern abgesetzten Rohweinsteines, die Herstellung von Traubenkernöl und sonstige industrielle Verwertungen der Nebenprodukte. Überhaupt werden die Weinrückstände durchweg nur sehr unvollständig ausgenutzt, obwohl sie oft einen Wert besitzen, der bis zu $^{1}/_{10}$ des Weinwertes beträgt, und ihre Ausnutzung die Rentabilität des Kellereibetriebes und mittelbar auch jene des Weinbaues erhöhen würde.[1])

Soweit die Einnahmen aus den Nebenprodukten. Zum Schluß dieser Erörterung müssen wir noch eine sehr wichtige Einnahme in Betracht ziehen, die, im Gegensatz zu den vorher genannten Nebenverdiensten, für den Großbesitzer eine Bedeutung überhaupt nicht hat, dafür aber um so wichtiger ist für den Kleinwinzer, auf dessen Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit wie auf die ganze Lebenshaltung sie einen nicht unerheblichen Einfluß hat. Gemeint sind die Einnahmen, die der kleine Winzer sich verschafft durch Übernahme fremder Weinbergsarbeit. Für viele ist diese eine beständige Quelle von Einnahmen, die fast das ganze Jahr ununterbrochen fließt, die einzige Geldeinnahme, die jahraus jahrein unabhängig von den wechselnden Konjunkturen in gleicher Höhe erscheint. Ist doch der kleine Winzer der alleinige sachverständige Arbeiter, der sich für die Ausführung der schwierigen Weinbergsarbeiten am besten eignet. Diese Einnahmen steigen bei zahlreichen Familien zu ansehnlichen Beträgen.

[1]) Babo und Mach, 4. Aufl., 2. Bd., 1910, S. 729; vergl. auch S. 770, 771, 781 u. 784.

Nicht selten kann man beobachten, wie solche Winzer, die den ganzen Tag im Tagelohn mühsam gearbeitet haben, erst das Ende des Tages bis zur völligen Dunkelheit im Hochsommer benutzen, um ihre eigenen Weinbergsarbeiten zu besorgen.

Nach dieser Erörterung über die gesamten Einnahmen des Winzers kommen wir zu dem Ergebnis, daß alle Einkünfte, abgesehen von der letzteren, die ein gewisses Sicherheitsgefühl in die Seele des Winzers bringt, mehr oder weniger unsicher sind. Die finanzielle Lage des Weinbauern ist somit die denkbar ungünstigste. Die so „oft gezogene Parallele zwischen dem Weinbau und einem Lotteriespiel hat ihre bittere Berechtigung, und nur der Umstand, daß eben hier und da einige Hauptnummern herauskommen, macht in gewissem Sinne eine Rentabilität der Weinbaukultur aus“.[1]) Während die jährlichen Einkommensverhältnisse des Landwirtes ziemlich gleichmäßige sind, zeigen die Konjunkturen im Weinbau von Jahr zu Jahr die schroffsten Gegensätze. Der Winzer lebt in beständiger Furcht, überhaupt nichts, oder schlecht zu ernten; selbst einige Tage vor der Ernte kann er nicht mit Gewißheit sagen, ob er den Behang der Stöcke glücklich einbringen wird. Hat er die Ernte eingeheimst, so ist er auch dann seines Erfolges noch nicht sicher; er muß vielmehr gewärtig sein, sein Produkt zu Schleuderpreisen losschlagen zu müssen. „So bezieht er bald ein Besitzeinkommen, das sozusagen gleich Null ist, bald, und zwar auf einen Schlag, ein Einkommen, das ihm für zwei, ja unter Umständen drei Jahre, ein sorgenfreies Leben gestattet.“[2])

Die Folge des beständigen Wechsels der Einnahmen zeigt sich in der wirtschaftlichen Lage des Winzers, sie ist ganz den gleichen Veränderungen unterworfen. Einmal geht es dem Winzer gut, dann geht es ihm schlecht, je nachdem die Einnahmen hoch oder niedrig sind. Dieses Hin und Her kennzeichnet die Lage des Winzers zu allen Zeiten. In einem Jahre herrscht Fülle und Überfluß an allem, sodaß auch beim kleinen Winzer ein gewisser Wohlstand Platz greift, im anderen herrscht Mangel, sodaß es ihm nicht selten am Notwendigsten fehlt.

Hat er gute Jahre gehabt, so bezahlt er seine Schuldenzinsen oder tilgt die Schulden völlig, bebaut seine Weinberge aufs sorgfältigste, kauft neue Weinberge hinzu, nimmt sonstwie Verbesserungen vor usw. Seine ganze Lebenshaltung hebt sich.

Kommen dann die mageren Jahre, so veschlechtert sich seine Lage von Jahr zu Jahr. Zunächst wird an den nötigen Betriebsausgaben gespart, die Schädlingsbekämpfung wird lässiger durchgeführt, und der Weinberg muß oft die notdürftigste Düngung entbehren, sodaß er ganz herunterkommt. Tritt die gute Ernte nicht bald ein, so wird auch seine Lebensführung gedrückter. Der Winzer wird genötigt, den „weitgehendsten Gebrauch vom Kredit zu machen“, der dann in vielen Fällen „nicht produktiv, sondern zur Beschaffung der notwendigsten Existenzmittel verwendet wird“.[3]) Produktiv-

[1]) Kayser, S. 23. — [2]) Ebenda, S. 106. — [3]) Ebenda, S. 107 u. 108.

kredit vermag er sich dann nur sehr schwer zu beschaffen; der Beleihungswert seines Weinlandes ist durch die Unterlassung der notwendigsten Arbeiten herabgemindert, sein Personalkredit ist auf das Mindestmaß gesunken. Die Schuldenlast wird unerträglich, die Zinstermine können nicht eingehalten werden, oder es werden Schulden und Zinsreste durch Aufnahme neuer Schulden beglichen. Die Überschuldung wird immer schlimmer. Der Borgwirtschaft ist Tür und Tor geöffnet. Krämer, Bäcker, Metzger gewähren dem Winzer in der Hoffnung auf baldigen guten Herbst ungemessene Kredite. So lebt der Winzer oft jahrelang vom Konsumtivkredit, bis ihn eine volle Ernte vor völligem Zusammenbruch bewahrt.[1])

Die gute Ernte bringt ihm dann wieder „für kurze Zeit eine Erholung und eine Besserung seiner Situation“. „Was hinter ihm liegt, ist bald vergessen. Mit der den Winzern aller Weingegenden in hohem Maße eigenen Sorglosigkeit und Hoffnungsfreudigkeit setzt sich der Weinbauer über die herbe Realität der Dinge hinweg.“[2]) „In der Meinung, der Himmel könnte ihm fortan nur gute und volle Ernten bescheren,“[2]) unterläßt er es in irgend einer Weise für die schlechten Jahre Vorsorge zu treffen. „Von neuem wickelt sich daher dieser ‚circulus vitiosus‘ ab. Die folgenden Jahre bringen die bittere Enttäuschung: bei gleichbleibenden Existenz- und Betriebsbedürfnissen unzureichende Erträge und in ihrem Gefolge die alte Misere.“[2])

Auf die Ernteschwankungen, die jenes schroffe Auf und Nieder der wirtschaftlichen Lage der weinbautreibenden Bevölkerung verursachen, hat der Winzer einen Einfluß nicht. Schlechte Witterung, wie kalte Nächte, die oft in letzter Stunde den üppigsten Behang des Rebstockes verderben, Hagelschläge und vor allem die in manchen Jahren anfangs Juni einsetzende Regenperiode lassen sich schlechterdings nicht abwenden. Der Schaden macht sich zudem beim Winzer ungemindert geltend. Der Landwirt, der die zum Leben notwendigsten Produkte anpflanzt, kann den Einnahmeausfall einer Mißernte durch höhere Preise wieder ausgleichen. Eine Mißernte trifft hier nicht so sehr die Bebauer des Bodens, als vielmehr die Abnehmer der landwirtschaftlichen Erzeugnisse, die Konsumenten. Anders im Weinbau. Bei solchen entbehrlichen Produkten, wie sie der Weinbau liefert, ist nur eine sehr beschränkte Preissteigerung möglich, wenn nicht ein Rückgang des Konsums bewirkt werden soll. Beim Winzer ist daher eine Abwälzung des Schadens, wie sie beim Landwirt ganz von selbst einzutreten pflegt, oder auch nur eine Teilung desselben zwischen Winzer und Konsument meist garnicht oder nur in geringem Umfang möglich. Den Landwirt schützt weiter die Versicherung. Er vermag auf diese Weise die finanziellen Schäden direkt abzuwehren; gegen Hagelschlag insbesondere ist heute jeder Landwirt versichert, mit vielleicht nur geringen Ausnahmen. Dem Winzer ist diese Möglichkeit verschlossen oder sehr erschwert; denn Versicherungen gegen Hagelschlag in Weinbergen sind meist nur unter härteren Bedingungen abzuschließen. Von allen Gesellschaften werden sehr

[1]) Vergl. Kayser, S. 110. — [2]) Ebenda, S. 109.

hohe Prämien verlangt, das 4—5fache anderer landwirtschaftlicher Kulturen, und die Versicherungszeit wird auf die Zeit nach beendeter Blüte bis zum Beginn der Traubenlese beschränkt; in der Regel werden nur die Trauben, nicht auch das Holz versichert; wo das Holz mit versichert wird, sind die Prämien noch etwas höher bemessen, und außerdem ist meist die Entschädigungsumme nach oben begrenzt.[1]) Daß unter solchen Bedingungen die Winzer von einer Versicherung absehen, ist selbstverständlich. Tatsächlich ist auch nur ein verschwindender Prozentsatz der Weinbergsbesitzer gegen Hagelschaden versichert.

Die geschilderte durch die Natur des Weinbaues bedingte wirtschaftliche Lage des Winzerstandes ist naturgemäß in den Gebieten der reinen Weinbaubetriebe, wo Monokultur herrscht, am wechselvollsten. Wo wie in Württemberg (vergl. oben S. 14) 80 % oder im Rheingau $^3/_5$ aller Weinbergsbewirtschafter Landwirte im Hauptberuf sind, gestaltet sich die Lage des Winzers längst nicht so ungünstig. Der Besitz eines Stückes Ackerland bedeutet für den Winzer, sofern er nicht einen anderen Beruf nebenher betreibt, geradezu eine Versicherung, um den wechselnden Produktionsverhältnissen nicht ganz hilflos gegenüber zu stehen[2]) und zwar um so mehr, als oft gerade die Landwirtschaft dann besonders reichliche Erträge bringt, wenn der Weinbau Mißernten zu verzeichnen hat. Nicht überall jedoch besteht hinsichtlich der landwirtschaftlich genutzten Fläche dasselbe günstige Verhältnis, wie in den genannten Gebieten. In den gebirgigen Gegenden des unteren Rheingaues, des Mittelrheines und der Mosel (vergl. oben S. 14) tritt die Landwirtschaft völlig zurück. Die steilen Abhänge der Berge sind nur für die Rebkultur geeignet, die Landwirtschaft bleibt im wesentlichen auf die Höhen beschränkt, wo oft nur ein spärlicher Kartoffel- oder Körnerbau stattfinden kann. Eine rationelle Ausnutzung dieses landwirtschaftlichen Bodens ist für die Talbewohner schon wegen der weiten Entfernungen und der oft schlechten Zufuhrwege von vornherein ausgeschlossen; nur die Höhenbewohner können bei meist größerem Ackerbesitz und geringeren Entfernungen die Landwirtschaft intensiv betreiben; sie sind daher, soweit sie auch Weinbergsbesitz haben, was bei ihnen, die unmittelbar an das Weingebiet heranreichen, durchweg der Fall ist, wirtschaftlich besser gestellt, als die Winzer im Tale. Bei diesen, die den Hauptbestandteil des Winzerstandes bilden, tritt darum der Wechsel der wirtschaftlichen Lage um so schärfer in die Erscheinung.

Es braucht kaum hervorgehoben zu werden, daß der Kleinbesitzer die schroffe Konjunkturbewegung sehr viel mehr empfindet, als der Großbesitzer, der über bares Geldvermögen verfügt und daher eine Reihe von schlechten Jahren bedeutend leichter ertragen kann. Wo Kleinbesitz vorherrschend ist, ohne daß die Landwirtschaft einige Bedeutung hat, wie das in den letztgenannten Gebieten der Monokultur der Fall ist, da ist die wirtschaftliche Lage des Winzerstandes die denkbar ungünstigste, die Gegensätze von Not und Überfluß treten da am stärksten hervor.

[1]) Weinbauschule. — [2]) Vergl. Kayser, S. 41 u. 42.

3. Die Befriedigung des Kapitalbedarfes.

Allgemeiner Teil.

Aus unseren bisherigen Erörterungen geht ohne weiteres hervor, daß eine Finanzierung des Weinbaues mit den größten Schwierigkeiten verbunden ist. Alle Momente sprechen zuungunsten der Kapitalbeschaffung. Es handelt sich um einen außergewöhnlich hohen und sehr mannigfachen Kapitalbedarf, der nicht in erster Linie von einem kapitalkräftigen Besitzerstand ausgeht, sondern in der Hauptsache von Kleinwinzern, die vielfach nur Bruchteile von einem Hektar ihr Eigentum nennen. Ferner das, woran der Geldgeber das allergrößte Interesse hat, geordnete und gleichmäßige Verhältnisse des Schuldners sind nicht vorhanden. Der Geldgeber kann daher niemals mit Bestimmtheit auf Rückzahlung an einem festen Termine rechnen. Der Charakter des Lotteriespieles überträgt sich gleichsam vom Winzer auf den Gläubiger; es ist vom Zufall abhängig, ob er das entliehene Geld schon bald oder erst später bekommt. Auch wenn er kurzfristige Betriebsgelder ausleiht, so hat er nicht die Gewähr, daß ihm die Darlehnsgelder am Schluß der Betriebsperiode wieder zufließen, er muß oft 2, 3 und mehr Jahre warten; und wenn selbst der Gläubiger in ungünstigen Jahren, wenn er nicht den Schuldner in die größte Verlegenheit bringen will, auf Amortisation und Zinsen verzichten muß, so bedeutet das ein Risiko für den Gläubiger, das er nur unter härteren Bedingungen auf sich nehmen kann.

Bei einer solchen schwierigen Finanzierung ist es leicht erklärlich, daß, wenn, vor allem in Gebieten der Monokultur, die Mißjahre lange andauern, etwa 5—10 Jahre, wie es im letzten Jahrzehnt der Fall war, es dem Winzer völlig unmöglich wird, sich weitere Geldmittel in regulärer Weise zu beschaffen. Wer mit Zinsen und Amortisationszahlungen im Rückstand ist, wird nur schwer weitere Betriebsgelder erhalten können. Wenn der Winzer auch völlig überschuldet ist, so muß ihm schließlich doch soviel Geld gegeben werden, daß er seinen Betrieb fortführen und sein Leben, wenn auch nur notdürftig, weiter fristen kann. Die Beschaffung solcher sogenannten Notstandsgelder ist natürlich in einer Zeit, wo der Winzerstand ganz darniederliegt, mit besonderen Schwierigkeiten verbunden. Zu dem außerordentlichen Geldbedarf rechnen endlich auch besondere Zuwendungen und Unterstützungen, die nach unheilvollen Katastrophen gegeben werden, um den Winzer vor plötzlichem Zusammenbruch zu bewahren.

Dieser außerordentliche Geldbedarf, der dann hervortritt, wenn auf ordentlichem Wege kein Geld mehr zu erlangen ist, tritt jedoch nur hin und wieder in die Erscheinung. Wenn derartige Gelder in Darlehnsform gewährt werden, wird das Risiko des regulären Gläubigers noch mehr gesteigert, weil die gesamten Aktiven des Winzers auch für diese außerordentlichen Verbindlichkeiten in höherem oder geringerem Maße haften.

Bei so ungewöhnlich hohem Risiko, das nicht nur durch die außerordentliche Kapitalbeschaffung, sondern auch durch die schon genannte weit

verbreitete Borgwirtschaft erhöht wird, muß es dem Geldgeber vor allem darauf ankommen, möglichst gute Unterlagen als Sicherheit für gewährte Darlehen zu erhalten. Von der Güte der Unterlagen wird die Kreditwürdigkeit des Winzers letzten Endes abhängen.

a) Die kreditsichernden Unterlagen des Winzers.

Als Kreditunterlagen kommen in Betracht Immobilien, Mobilien und die Persönlichkeit, erstere für den Realkredit, letztere für den Personalkredit.

α) Die Immobilien.

Als Kreditunterlagen dienen an erster Stelle, wie beim Landwirt der Grund und Boden, die Weinberge. Wir haben gesehen (vergl. oben S. 11), es handelt sich bei Weinbergsland um sehr hochwertigen Boden, für den weit mehr gezahlt wird, als für Ackerland. Es ist daher anzunehmen, daß die Beleihungsfähigkeit gleichfalls entsprechend höher sei. Das ist aber keineswegs der Fall. Was dem Ackerboden die hohe Beleihungsfähigkeit verleiht, fehlt beim Weinland. Die Hypotheken auf landwirtschaftlich genutzten Boden gelten im allgemeinen als eine der sichersten Geldanlagen. Das wurzelt darin, daß der Boden als solcher unzerstörbar ist. Zu der Unzerstörbarkeit kommt noch ein weiteres Moment, das der Wertbeständigkeit. Der Preis für landwirtschaftlich genutzte Fläche pflegt nicht großen Schwankungen unterworfen zu sein. Die Möglichkeit, daß durch starke Minderung des Verkaufswertes das Hypothekendarlehen einen Ausfall erleidet, ist nicht wahrscheinlich. Im Gegenteil zeigt regelmäßig mit fortschreitender Entwicklung des Wirtschaftslebens und Betriebsintensivierung der Bodenwert eine Tendenz zum Steigen. Unzerstörbarkeit und Wertbeständigkeit bedeuten für den Hypothekengläubiger die denkbar größte Sicherheit. Sie sind bei Weinbergsland überhaupt nicht oder wenigstens nicht in gleichem Maße vorhanden. Selbst die dem Boden von Natur gegebene Unzerstörbarkeit ist bei Weinbergsland nicht für alle Fälle gesichert. Der Weinbergsboden kann völlig vernichtet und auf immer jeglicher Benutzung entzogen werden. Das kann da eintreten, wo das Rebland, wie im unteren Rheingau, am Mittelrhein, an der Mosel und Ahr an steilen Abhängen gelegen ist. Da droht die Gefahr, daß durch einen Erdrutsch das Weingelände mit Geröll überschüttet wird. Solche Felsabstürze sind keineswegs selten, sie kommen beinahe jährlich in den genannten Gebieten vor. Sehr oft wird infolge der Erdbewegung der Weinbergsboden dermaßen mit Gesteinsmassen überschüttet, daß es sich nicht mehr verlohnt, besonders wenn es sich um geringere oder mittlere Lagen handelt, die Gesteinstrümmer wegzuräumen. Der Boden bleibt somit für immer nutzlos, er ist völlig entwertet. In der Ebene oder bei nur sanft geneigten Flächen ist eine solche gänzliche Vernichtung zwar ausgeschlossen, doch ist auch hier eine Zerstörung wenigstens auf Zeit möglich. Die Vernichtung des Weingeländes durch die Reblaus schließt jegliche Benutzung des Bodens auf mehrere Jahre aus. Es vergeht zum wenigsten ein Zeitraum von 10—12 Jahren, bis der Boden wieder ertrags-

fähig wird (vergl. oben S. 5). Solche völlige Ertragslosigkeit auf eine Reihe von Jahren kommt einer gänzlichen Zerstörung auf einige Zeit gleich.

Die Unzerstörbarkeit des Bodens ist also längst nicht in dem Maße verbürgt, wie beim Ackerboden. Wie steht es aber mit dem zweiten Faktor, der Wertbeständigkeit? Von einer solchen kann bei Weinland überhaupt keine Rede sein. Während der Fall der Zerstörbarkeit nur für einen Teil des Reblandes in Betracht kommt, ist die Wertunbeständigkeit des Bodens allen Weinbauflächen gemeinsam. Alle Weingärten ohne Ausnahme, gute und schlechte Lagen, unterliegen den größten Preisveränderungen. Der Preis für den Weinbergsboden bewegt sich ganz parallel den Ernteschwankungen, während diese beim Ackerboden auf den Preis fast keinen Einfluß ausüben. Eine Reihe von Mißernten mindern den Bodenwert der Weinberge um ein beträchtliches. Ist es schon vorgekommen, daß für die Pfähle beim Verkauf mehr erzielt wurde, als für die Stöcke (die Weinberge werden meist nicht nach Flächeneinheiten, sondern nach der Zahl der Stöcke verkauft). Anderseits steigt der Preis nach guten Weinjahren auf das Vielfache dieses niedrigen Preises.

Aus dem Gesagten geht hervor, daß ein Hypothekendarlehen auf Weinberge keineswegs auf unbedingte Sicherheit Anspruch erheben kann. Ein gewisses Maß von Risiko ist unstreitig damit verbunden. Die reale Sicherheit kann für immer oder auf Zeit wertlos werden. Insbesondere wirkt die Wertunbeständigkeit insofern risikoerhöhend, als der Gläubiger gerade in Zeiten, in denen es dem Winzer schlecht ergeht und die Preise niedrig stehen, infolge Zahlungsunfähigkeit des Schuldners gezwungen sein kann, in dem beliehenen Weinberg seine Befriedigung zu suchen. In der Regel wird er alsdann einen Ausfall seiner Forderung erleiden. Es ist klar, daß der Geldgeber trachtet, sich vor solchem Schaden möglichst zu bewahren. Er tut es, indem er die Beleihungsgrenze für Weinberge möglichst niedrig ansetzt, um auch bei geringen Weinbergspreisen voll gedeckt zu sein. Meist haben die Kreditinstitute in ihren Statuten die Beleihungsgrenze für Weinberge besonders festgesetzt. Über 50% des Durchschnittswertes pflegen sie im allgemeinen nicht hinauszugehen. Die Bodenkreditinstitute bleiben zumeist noch hinter dieser Grenze erheblich zurück. Die Hessische Landeshypothekenbank in Darmstadt beleiht Weinberge nur bis zu 40%.[1]) Andere Institute stellen Weinberge in der Beleihung den Wäldern gleich und geben hypothekarische Darlehen nur bis zu einem Drittel des Wertes, wie die Süddeutsche Bodenkreditbank[2]) und die Bayerische Bodenkreditanstalt in Würzburg.[3])

Bei so niedriger Beleihungsgrenze wird es dem Winzer sehr schwer, gegen Verpfändung seiner Weinberge hinreichenden Hypothekarkredit zu bekommen. Besonders in schlechten Jahren bleibt ihm die Möglichkeit fast verschlossen, es sei denn, daß er seine übrigen Liegenschaften mitverpfändet.

Es fragt sich nun, welche sonstigen Liegenschaften sich noch im Besitz des Winzers befinden, die er zur Verpfändung heranziehen könnte. Für den

[1]) Vergl. Herpel, S. 48. — [2]) Vergl. Pohlmann, S. 55. — [3]) Ebenda, S. 109.

Großbesitzer bilden die mit hohem Kostenaufwand errichteten Kellereien eine ganz vorzügliche Unterlage für die Geldbeschaffung, aber der kleine Winzer besitzt, wie wir sahen (vergl. oben S. 11), derartige wertvolle Kellereien nicht, er besitzt nicht einmal besondere Gebäude zur Vornahme seiner Kellerarbeiten. Der Winzer, der nicht keltert, hat sie gar nicht nötig, und der kleine, auch der mittlere Weinbergsbesitzer, der seinen Wein selbst legt, hat für seine Zwecke nur einige Räume, die er in dem unteren Stockwerk seines Wohnhauses eingerichtet hat; ebenso liegen seine Keller unter seinem Wohnhaus. Die Mehrzahl der Winzer hat demnach nichts als immobile Sicherheit zu bieten, als das Weinbergsland; es bleibt ihnen daher oft nichts anderes übrig, als auf andere Sicherheiten, die an sich mit dem Weinbaubetrieb nichts zu tun haben, auf ihr Wohngebäude oder Ackerland zurückzugreifen.

β) Die Mobilien.

Wenden wir uns nunmehr einer Prüfung der Mobilien als Kreditunterlage zu.

Als solche kommen in Betracht Waren, Geräte und Wertpapiere. Waren sind für den Winzer Trauben oder, wenn er keltert, auch Weine. Die Trauben scheiden von vornherein als Unterlagen aus. Den Charakter als Ware nehmen sie erst an, wenn sie vom Stock getrennt sind, sie behalten aber diese Eigenschaft als Ware nicht längere Zeit, sondern müssen sofort verarbeitet werden. Eine Art Traubenlombard, wie das bei Getreide und anderen landwirtschaftlichen Produkten möglich ist, läßt sich darum gar nicht denken. Es wäre auch widersinnig, Trauben beleihen zu wollen, weil der Winzer, wenn er Geld nötig hat, die Trauben sofort verkauft und sich auf diese Weise Geld beschafft. Denkbar ist nur eine Beleihung der Trauben, wenn sie den Warencharakter noch nicht haben, wenn sie noch am Stock hängen, etwa einige Wochen vor der Lese. Doch das Risiko einer derartigen Beleihung ist ganz übermäßig hoch, weil der schönste Behang noch in letzter Stunde verderben kann. Wie ist es aber mit der Lombardierung von Wein? Wein bewahrt den Warencharakter sehr viel länger als Trauben, auch stellt fertiger Wein im allgemeinen einen hohen Wert dar, sodaß er als Kreditunterlage durchaus geeignet erscheint. Hervorzuheben ist jedoch zunächst, daß im Gegensatz zur Traubenbeleihung die Weinbeleihung nur für den Teil der Winzer in Betracht kommt, der auch keltert und den Wein lagert, an erster Stelle also für die Großbesitzer und mittleren Winzer, während der Weinlombard von vornherein für die Winzer ausscheidet, die aus dem einen oder anderen Grunde nicht zu keltern in der Lage sind. Soll der verpfändete Gegenstand eine wirkliche Sicherheit bieten, so geht er in die Hand des Gläubigers über; wo das, wie allgemein beim Warenlombard, nicht möglich ist, werden die verpfändeten Gegenstände in Lagerhäusern untergebracht oder wenigstens unter Verschluß gelegt. Auf alle Fälle wird das bewegliche Pfand dem Schuldner entzogen, die freie Verfügung wird ihm genommen. Das ist, im Gegensatz zu Immobilien, die der Gefahr einer Beiseiteschaffung nicht ausgesetzt sind, bei Mobilien unbedingtes Erfordernis.

Bei Wein jedoch ist ein Übergang in die Hand des Gläubigers völlig unmöglich, weil dem Gläubiger, zumal wenn es sich um Kreditinstitute handelt, die Möglichkeit fehlt, den Wein bei sich unterzubringen. Auch wenn der Gläubiger den Wein aufbewahren kann, so stehen einem solchen Verfahren doch ganz erhebliche technische Bedenken entgegen. Auch geht es nicht an, den Wein sonstwie in Gewahrsam zu geben; denn beim Wein handelt es sich nicht, wie bei Getreide, um ein bloßes Aufbewahren; der Wein bedarf vielmehr, wie wir wissen (vergl. oben S. 36), fortwährender intensiver Pflege. Verbleibt nun infolge der angegebenen Schwierigkeit das Unterpfand beim Schuldner, so ist natürlich das Risiko für den Gläubiger groß. Die Gefahr der absichtlichen Verschlechterung des Weines seitens des Schuldners bleibt zwar gering, doch besteht die Möglichkeit der gänzlichen oder teilweisen Beiseiteschaffung der Kreditunterlage durch den Schuldner. Davor kann sich der Gläubiger nur sehr schlecht bewahren. Er müßte entweder, was nur für große Kellereien in Frage kommen kann, einen Vertrauensmann zur beständigen Überwachung der Weinbestände einstellen, oder beim Winzer die verpfändeten Fuder in irgend einer Weise kenntlich machen, etwa durch Versiegelung des Fasses, außerdem müßte der Keller unter Mitverschluß von Gläubiger und Schuldner gestellt werden. Die erste Möglichkeit scheitert an der Kostspieligkeit, die zweite an dem Ehrgefühl des Winzers, der in seinen Weinbestand seine größte Ehre setzt und daher niemals zugeben würde, daß ihm das freie Verfügungsrecht darüber genommen wird, zumal da auch die Öffentlichkeit davon erführe. Auch würde der Mitverschluß des Kellers durch den Gläubiger diesem derart Mühe und Arbeit verursachen — müßte er doch jedesmal mit dabei sein, wenn sein Schuldner die Kellerräume zu betreten hätte —, daß er sich niemals darauf einlassen könnte.

Die Schwierigkeiten sind unüberwindlich. Die Folge davon ist, daß sowohl Lombardierungen von Trauben, als auch von Wein so gut wie nicht vorkommen.[1]) Die einzige Möglichkeit, die man als eine Art Vorschuß auf die Traubenernte bezeichnen könnte, ist die, daß der Winzer die Trauben am Stock etwa einige Wochen vor der Traubenlese schon verkauft. Solche Verkäufe bilden jedoch die Ausnahme und werden in der Regel nur dann seitens einzelner Winzer getätigt, wenn sie sich in äußerster Geldnot befinden; denn besonders günstige Preisangebote pflegen seitens solcher Ankäufer nicht gemacht zu werden. Sie verlangen im Preis so hohe Risikoprämien, daß bei einigermaßen günstiger Weiterentwicklung der Trauben ein Vorteil für den Winzer nicht herausspringt. Sonst kommen derartige Beleihungen seitens der Kreditinstitute, wenigstens an Einzelwinzer, nicht vor. Nur von den Winzervereinen werden vereinzelt, wie auf den Wein, so auch auf die Traubenernte Vorschüsse gegeben. Allerdings sind hier die Schwierigkeiten bedeutend herabgemindert; der Winzer ist verpflichtet (vergl. Spezieller Teil: Die Winzer-

[1]) Wein in Flaschen gefüllt, der keine Bearbeitung mehr nötig hat, ist als Kreditunterlage sehr viel eher möglich. Flaschenweine besitzen jedoch die Winzer nicht, da das Abfüllen in Flaschen Sache des Handels ist. (Vergl. oben S. 36.)

vereine), die geernteten Trauben im Herbst an den Verein abzuführen, und der Wein, auf den Vorschüsse gewährt werden, befindet sich im Besitz des Winzervereines. Wo sonst noch Wein bisher seitens der Kreditinstitute beliehen wurde, handelte es sich nicht, soviel mir bekannt ist, um die Bestände kleiner Winzer, sondern um große Weinlager von Händlern oder Genossenschaften. Außer dem Weinbestand einer größeren Weinfirma, der einer Bank verpfändet war — Näheres darüber konnte ich nicht in Erfahrung bringen —, ist mir nur noch ein Fall bekannt geworden, nämlich die Verpfändung des umfangreichen Weinlagers der Zentralverkaufsgesellschaft deutscher Winzervereine m. b. H. in Eltville (vergl. Spezieller Teil: Die Winzervereine), der von verschiedenen Instituten, zuletzt von der Zentraldarlehnskasse für Deutschland, hohe Kredite auf den Weinbestand gewährt wurden. Bei solchen großen Weinlagern läßt sich die Beleihung auch leichter durchführen. Hier lohnt es sich, einen besonderen Vertrauensmann einzustellen, wie das die Zentraldarlehnskasse, nach einer mir gemachten mündlichen Mitteilung, auch getan hat. Trotzdem glaube ich, daß auch die Verpfändung großer Weinlager nur eine sekundäre Bedeutung hat, und daß zu einer solchen nur geschritten wird, wenn andere Unterlagen nicht mehr zu beschaffen sind; meist wenn die Verhältnisse des Kreditnehmers sich verschlechtern, wird das Kreditinstitut die entliehenen Gelder in letzter Linie durch Verpfändung des Weinlagers besser sicherzustellen suchen.

Außer Trauben und Wein kommen als Mobilien des Winzers die Geräte in Betracht. Darüber können wir uns ganz kurz fassen. Sie haben nämlich als selbständige Beleihungsobjekte eine Bedeutung überhaupt nicht; denn selbst beim Großwinzer stellen sie nicht einen solchen Kapitalwert dar, daß sie allein als Kreditunterlage, selbst für bescheidene Kreditansprüche, in Betracht kämen. Sie könnten höchstens bei Verpfändung der gesamten Kellereianlage oder des Weinlagers als mitverpfändet gelten, wie auch bei der Verpfändung des Weinlagers der Zentralverkaufsgenossenschaft Rheingauer Winzervereine, der Vorläuferin der Zentralverkaufsgesellschaft deutscher Winzervereine m. b. H. in Eltville, zugunsten der Nassauischen landwirtschaftlichen Genossenschaftskasse die Fässer in die Pfandhaftung miteinbegriffen waren.[1])

Endlich die einfachste Form der Lombardierung, der Effektenlombard. Die Hinterlegung von Wertpapieren zur Sicherung von Darlehen kommt natürlich nur soweit für den Winzerstand in Betracht, als er sich im Besitze von Effekten befindet. Das ist nicht bei allen Winzern in gleichem Maße der Fall. Großbesitzer pflegen in aller Regel wenigstens heute, wo durch Ausbreitung der Kreditinstitute Gelegenheit zum Erwerb von Wertpapieren gegeben ist, Effekten zu besitzen, während Kleinbesitzer über Wertpapiere, abgesehen von kleinen Lebensversicherungspolicen, die nicht hoch beleihbar sind, meist nicht verfügen. Die Folge davon ist, daß die Masse des Winzerstandes auf diese einfachste Form der Geldbeschaffung verzichten

[1]) Vergl. Schranz, S. 42.

muß. Leider geht aus den Bilanzen einiger in Weinbaugebieten bestehenden Kreditgenossenschaften, die mir zu Gebote standen, nicht hervor, welche Darlehen durch Wertpapiere sichergestellt sind, da die Kassen die ausgeliehenen Gelder nicht nach der Art der Deckung scheiden. Man darf aber annehmen, daß im allgemeinen — natürlich herrschen gebietsweise Unterschiede je nach der Wohlstandsentwicklung und der früheren oder späteren Entstehung der Kreditinstitute — die Lombarddarlehen einen nur geringen Prozentsatz einnehmen. Auch die Nassauische Landesbank, die, soweit ich sehe, mit dem Weinbau in inniger Berührung steht und in Rüdesheim, Eltville und anderen Weinorten Filialen unterhält, betreibt das Effektenlombardgeschäft nur in beschränktem Umfang.[1]) Es ist jedoch bei der Landesbankstelle in Rüdesheim ein ziemlich beträchtliches Steigen der Lombarddarlehen in den Jahren 1905, 1908 und 1909 (neuere Zahlen stehen mir nicht zur Verfügung) zu beobachten. Es betrugen die Lombarddarlehen in Rüdesheim:[2])

1905	116115,— M
1908	181348,38 „
1909	227880,— „

demgegenüber im ganzen Kreis:

1905	232030,66 M
1908	349948,31 „
1909	394355,— „

Wie sich diese starke Zunahme in Rüdesheim verteilt, ob überhaupt, was für dieses Hauptweingebiet doch anzunehmen ist, der Winzerstand daran beteiligt ist, oder ob die Steigerung der Lombarddarlehen nur auf einige Großbesitzer zurückzuführen ist, entgeht meiner Kenntnis.

Wenn wir nunmehr einen Rückblick werfen auf die Möglichkeit der Beschaffung von Kreditunterlagen durch den Weinbergsbesitzer, so zeigt sich uns ein sehr ungünstiges Bild. Die realen Sicherheiten, die der Winzer darbieten kann, sind von sehr zweifelhaftem Wert. Weinberge, von $1/3$—$1/2$ des Wertes beliehen, reichen nicht aus, um das Realkreditbedürfnis zu befriedigen; Gebäude, Geräte kommen nur für einen Teil der Winzer in Betracht, ebenso ist es mit dem Wertpapierlombard, während der Warenlombard so gut wie völlig ausscheidet.

Es fragt sich, ob der Winzer etwas tun kann, um seinen Realkredit in irgend einer Form zu heben. Die Beleihungsfähigkeit seiner Immobilien kann der Winzer nicht beeinflussen; den schwankenden Verkaufswert seiner Weinberge, der durch die Ernteschwankungen in der Natur begründet ist, kann er nicht beseitigen, ebensowenig das Risiko, das in der Gefahr der Vernichtung des Weingeländes liegt. Desgleichen vermag er nicht seine sonstigen Immobilien, wie auch seine Waren in irgend einer Weise zu besser beleihbaren Pfandobjekten zu machen. Sie alle sind von Natur zu Kreditunterlagen schlecht geeignet und daher zum Teil gar nicht, zum Teil nur sehr

[1]) Vergl. Schranz, S. 18. — [2]) Ebenda, S. 22 u. 23.

niedrig beleihbar. Das einzige, was der Winzer zur Hebung der Beleihungsfähigkeit tun könnte, ist gute Instandhaltung insbesondere seiner Weinberge; doch von großem Einfluß auf die hypothekarische Beleihungsgrenze wird das nicht sein. Nur eine Form des Realkredites kann der Winzer sehr wesentlich fördern und dadurch seine Kreditfähigkeit beträchtlich erhöhen, den Effektenlombardkredit. Diesen muß er daher, soll das Realkreditbedürfnis voll befriedigt werden, in jeder Weise zu heben suchen, und zwar nicht nur deshalb, weil dies der einzig gangbare Weg ist, sondern auch aus ganz anderen Gründen.

Die Form des Lombardkredites gegen Verpfändung von Wertpapieren ist für den Winzer in mancherlei Hinsicht die geeignetste Form der Realkreditbeschaffung überhaupt. Einmal sind Effekten — ich denke natürlich nur an ganz sichere, festverzinsliche Papiere — besonders hoch beleihbar, bis zu 90% und mehr. Der Winzer vermag sich also auf diese Weise verhältnismäßig große Summen zu beschaffen, was für ihn angesichts der niedrigen Beleihbarkeit seiner anderen mobilen und immobilen Objekte von sehr hohem Wert ist. Ein zweiter noch viel bedeutsamerer Vorteil ist zu erblicken in der schnellen Geldbeschaffung, wie sie beim Effektenlombardgeschäft möglich ist. Der Winzer braucht nicht einen Kreditantrag zu stellen, er braucht nicht zu bitten um Geld, es bedarf keiner langen Beratung durch den Vorstand des geldgebenden Kreditinstituts. Der Winzer hat nur die Effekten zu übergeben, und er erhält darauf sofort das Geld. Aus dem ersten Teil der Abhandlung wissen wir, welche ungeheure Bedeutung die schnelle Geldbeschaffung für den Winzer hat, der oft ganz plötzlich und unerwartet Geld benötigt, um gewisse Arbeiten zu erledigen, die keinerlei Aufschub ertragen, ohne daß ein wesentlicher Schaden dadurch entsteht. Daraus erhellt die große Bedeutung dieses Vorzuges der schnellen Geldbeschaffung, den keine andere Kreditgewährung mit dem Effektenlombard teilt. Dasselbe gilt von dem dritten Vorteil, dem der Billigkeit der Geldbeschaffung. Während bei anderen Darlehnsgeschäften stets Kosten entstehen für Auskunftserteilung, für Eintragungen im Grundbuch usw., sind mit der Wertpapierlombardierung keinerlei Kosten verbunden. Endlich auch wird das Lombarddarlehen gewährt ohne Rücksicht auf die sonstige wirtschaftliche Lage des Schuldners, weil eben das Wertpapier hinreichende Sicherheit bietet. Das ist für den Winzer besonders dann bedeutsam, wenn die Konjunktur schlecht ist und niemand auf Weinberge noch Darlehen geben will, weil sie im Wert stark gesunken sind und nur mehr geringe Sicherheit bieten. Gerade dann ist es für den Winzer von allerhöchstem Wert, hinreichend Kredit zu bekommen. Nur durch Wertpapierlombard vermag er sich von der wechselnden wirtschaftlichen Lage bezüglich der Kapitalbeschaffung unabhängig zu machen.

Es ist natürlich, daß der Kreditgeber für den Lombardverkehr mit Wertpapieren große Vorliebe zeigt; er hat nicht minder große Vorzüge dabei, wie der Kreditnehmer. Sein Risiko wird auf ein Minimum beschränkt, und auch seine Arbeitslast wird wesentlich herabgemindert. Es ist daher auch

von seinem Standpunkt aus zu bedauern, daß der Effektenlombard beim Winzerstand sich in so geringem Umfang entwickelt hat. Wenn es auch vielfach an der Aufmunterung zum Kauf von sicheren, festverzinslichen Wertpapieren von seiten der Kreditinstitute gefehlt hat, so trägt doch in erster Linie der Winzer selbst die Schuld daran, daß er einen, wenn auch nur kleinen Besitz von Effekten nicht aufzuweisen hat.

Der Besitz von Wertpapieren hängt ab zunächst von der Möglichkeit ihrer Beschaffung. Diese Möglichkeit besteht beim Winzer ganz zweifellos; sie besteht überall da, wo der Wirtschaftsbetrieb es erlaubt, Ersparnisse zu machen, wo überdurchschnittliche Gewinne erzielt werden. Natürlich bringt nicht jedes Wirtschaftsjahr dem Winzer derartige Überschüsse. Um so mehr muß für den Winzer die Forderung lauten, in guten Jahren einen Spargroschen zurückzulegen. Darin liegt die Wurzel der mißlichen Lage des Winzers: Den sprunghaften Einnahmeschwankungen zeigt der kleine Winzer sich nicht gewachsen. „Jede planmäßige, geregelte Rechnungs- und Wirtschaftsführung muß scheitern an seiner Unfähigkeit, die Situation zu überschauen, die Überschüsse eines Hauptjahres verständig zu verteilen, einen Sparpfennig für die kommenden Fehlherbste zurückzulegen, seinen Betriebskapitalfonds zu stärken usw."[1] „Es ist kein Zweifel, daß durch eine kluge Ausgleichung über- und unterdurchschnittlicher Gewinne die Lage des Weinbauern sich einigermaßen erträglich gestalten könnte."[1] Natürlich reichen die jeweils ersparten Beträge, besonders beim kleinen Winzer, nicht immer aus, um eine Anlage in Wertpapieren vornehmen zu können. Doch das ist nicht von großer Bedeutung. Sie können alsdann als Sparguthaben in den Sparkassen oder Banken angelegt werden, um im Bedarfsfalle entsprechende Beträge abzuheben, oder die Sparsumme als Unterlage für etwaigen Kredit zu benutzen.

Die Möglichkeit der Beschaffung derartiger Reserven und Kreditunterlagen besteht also beim Winzer, ja die Natur der Rebe drängt den Winzer, die Überschüsse in der angegebenen Richtung zu verwenden. Trotzdem besaß bislang der Winzer vielerorts nicht die Neigung zur Ansammlung eines Bargelderfonds. „Hier muß man zu der Anschauung kommen, daß der Weinbauer von persönlicher Schuld nicht ganz freizusprechen ist."[2] Statt einen Sparpfennig zurückzulegen und durch Anlage in Wertpapieren seinen Unterpfandskredit zu heben, geht der Winzer, auch unter Vernachlässigung von Meliorationen, dem Landerwerb nach. Alle überschüssigen Beträge verwendet er möglichst dazu, seinen „Wingert" zu vergrößern. Fast in allen Weingegenden herrscht die Sitte, die Ersparnisse wieder in Weinbergen anzulegen. Dieser beständige Ankauf von Rebland mag noch so berechtigt sein, er darf aber unter keinen Umständen unter Vernachlässigung der Ansammlung von Betriebsreserven vor sich gehen. Es herrscht sonst beständige Bargeldnot, und diese muß vom Winzer um so mehr empfunden werden, als sich sein Betrieb durch beständigen Weinbergsankauf von Jahr zu Jahr vergrößert.

---

[1]) Kayser, S. 106. — [2]) Ebenda.

γ) Die Persönlichkeit.

Der Winzer muß, wie wir sahen, zu der Einsicht kommen, daß durch verständige Sparsamkeit seine Kreditfähigkeit um ein beträchtliches gehoben wird, daß er nur auf diese Weise sich wirklich wertvolle Unterlagen für etwaige Kreditinanspruchnahme schaffen kann.

Diese Einwirkung auf die Kreditwürdigkeit erstreckt sich nicht allein auf den Realkredit, sondern auch auf den Personalkredit. Es ist klar, daß bei der Gewährung von Personalkredit, bei der die Persönlichkeit, d. h. die wirtschaftlichen Fähigkeiten einer Person die ausschlaggebende Bedeutung haben, gerade dieses Moment der vernünftigen Wirtschaftsführung eine erhebliche Rolle spielt. Das fällt um so mehr ins Gewicht, als der Personalkredit im Weinbau ohnehin schon nur unter erschwerten Bedingungen gegeben werden kann. Das hängt damit zusammen, daß das für den Personalkredit ebenso wichtige Moment der Tüchtigkeit und des beruflichen Fleißes gegenüber anderen Wirtschaftszweigen im Weinbau erheblich zurücktritt; es kann zum Teil kompensiert werden. Der Ertrag wird nicht in erster Linie bestimmt durch die persönliche Tüchtigkeit des Winzers. Die Ernteergebnisse sind von den Witterungsverhältnissen im wesentlichen abhängig, die durch wirtschaftlichen Fleiß nicht abgewehrt werden können. Das gilt jedoch in dieser schroffen Fassung nicht allgemein; es müssen gewisse Einschränkungen gemacht werden. Fast immer sind jene Witterungserscheinungen, die plötzlich und unerwartet eintreten, wie starker Frost, Hagel usw. nicht durch wirtschaftliche Tüchtigkeit abzuwehren, dagegen können andere Schäden, sowohl die durch das Wetter, als auch durch die Rebfeinde verursachten, zum Teil wenigstens, durch eisernen Fleiß wieder aufgewogen werden. Nach dieser Richtung spielt also die persönliche Tüchtigkeit eine sehr bedeutsame Rolle. Natürlich lassen sich die Ernteschwankungen dadurch nicht beseitigen — sie wirken mit ungeminderter Kraft weiter — aber die Erntemenge bewegt sich, wenn nicht katastrophale Ereignisse eintreten, bei fleißigen Winzern immer um einen beträchtlichen Teil über dem Durchschnitt. Diese Tatsache kann man deutlich beobachten, wenn man im Herbst die Weinberge verschiedener Winzer miteinander vergleicht. Man findet hier oft zwischen Weinbergen, die direkt nebeneinander oder in unmittelbarer Nähe liegen, wo also der Lageunterschied nicht maßgebend sein kann, die größten Gegensätze, und auch am Behang und gesunden Aussehen der Trauben und des Rebstockes wird man sofort den fleißigen Winzer vom lässigen unterscheiden können. Wenn also die persönliche Tüchtigkeit auch zu einem Teil kompensiert wird, so hat sie doch noch eine überragende Bedeutung. „In jedem Betrieb[1]) spielt die Tüchtigkeit des Leiters und der wirtschaftenden Person eine große Rolle in bezug auf die Höhe des Reinertrages. Im Weinbau aber ist die Qualifikation des Wirtschafters von solcher Bedeutung, daß nicht selten der ganze Reinertrag davon abhängt.[2]) Hier muß mit größter

[1]) Kriege, S. 146.

[2]) Das hat sich insbesondere 1905 gezeigt, wo die Winzer, die rechtzeitig und mehrmals gespritzt hatten, angemessene Reinerträge erzielten, während die anderen, die es unterließen, sich gegen die Verheerungen der Peronospora zu schützen, sozusagen nichts ernteten.

Intensität, Ausdauer, Umsicht und Gewissenhaftigkeit gearbeitet werden, denn der Wein ist ein sehr empfindliches, ständiger und aufmerksamer Pflege bedürftiges Gewächs.“

Mag das Moment der persönlichen Tüchtigkeit auch noch so große Bedeutung haben, so ist es doch bei der Bewertung der Personalkreditfähigkeit nicht ausschlaggebend. Die Ernteschwankungen bleiben ja, wie wir sahen, ungeschwächt bestehen. Die Folge davon ist, daß die Betriebsgelder bisweilen über die Betriebsperiode hinaus im Betrieb festgehalten werden; dies bedeutet eine Verlängerung des Betriebskredites, der ja in der Regel als Personalkredit gegeben wird. Dieses Moment der Langfristigkeit gibt schließlich den Ausschlag bei der Personalkreditbeschaffung; es drängt das Moment der Tüchtigkeit zurück und muß somit erschwerend wirken bei der Beschaffung von Personalkredit. Das Risiko liegt in der Prolongation des Personalkredites, der seiner Natur nach kurzfristig ist. Wenn der Personalkredit auf 2, 3 und mehr Jahre gegeben wird, und es dazu noch unbestimmt ist, wann die Rückzahlung endgültig erfolgen kann, so ist die Kurzfristigkeit, das Wesen des Personalkredites, beseitigt. Sind Unterlagen beschafft, so hat eine Kreditverlängerung hinsichtlich der Sicherheit nicht viel zu bedeuten, die Sicherheit bleibt bestehen. Nicht so beim Personalkredit. Die Verhältnisse, auf denen der Personalkredit beruht, können sich in einer so langen Zeit ändern, und die Sicherheit kann vernichtet werden. Die dadurch bewirkte Erschwerung der Beschaffung von Personalkredit kommt in den verschiedenen Formen, in denen er gewährt wird, zum Ausdruck. Der Kredit, der sich ausschließlich auf die kreditnehmende Person gründet, der als Blankokredit nur gegen Schuldschein gegeben wird, kommt, allerdings auch aus anderen Gründen, so gut wie nicht in Anwendung. Die Kreditgenossenschaften sehen meist grundsätzlich davon ab, und die Banken gewähren Blankokredit nur sehr vorsichtig an den kapitalkräftigen Besitzerstand.

Aber auch die verschärfte Form der Personalkreditbeschaffung, die sich auf den Wechsel stützt, kann wegen der Langfristigkeit überhaupt nicht oder nur sehr vorsichtig angewandt werden; denn der Wechselkredit ist von Natur kurzfristig, und nur unter harten Bedingungen kann eine Prolongation des Wechsels über die Fälligkeit hinaus vorgenommen werden. Die Rückzahlung muß beim Wechsel an einem bestimmten Tag erfolgen. Der Winzer kann aber im voraus nicht wissen, ob er bis zu diesem Termin mit Gewißheit auf Einnahmen rechnen kann.

Es bleibt nur noch die letzte Form des Personalkredits übrig, die Kreditbeschaffung gegen Bürgschaft, die gebräuchlichste Art der Personalkretitgewährung überhaupt. Leider läßt sich aus den Bilanzen der Kreditgenossenschaften nicht ersehen, welche Rolle der reine Bürgschaftskredit bei der Finanzierung des Weinbaues spielt. Sicher ist, daß in Anbetracht der Langfristigkeit und Unsicherheit der Rückzahlung des entliehenen Geldes der Winzer nur schwer einen Bürgen aufzutreiben vermag. Das zeigt sich

natürlich am meisten in Mißjahren. Nach Schranz[1]) ist bei den Landesbankstellen Eltville und Rüdesheim ein merklicher Rückgang der Darlehen gegen Bürgschaft gerade nach den schlechten Erntejahren zu verzeichnen. Es betrugen nämlich die Bürgschaftsdarlehen in

	Eltville:	Rüdesheim:
1905	260 521,53 M	101 502,30 M
1908	188 966,07 „	43 221,73 „
1909	182 076,59 „	64 362,78 „

Dazu bemerkt Schranz[2]) ausdrücklich: „Von den Aktiven der Bank zeigt nur der Bestand der Darlehen gegen Bürgschaft einen Rückgang. Daraus ergibt sich aber nicht, daß sich die Verhältnisse der Darlehnsnehmer derartig gebessert hätten, daß sie einen Teil ihrer Schulden hätten abtragen können, mir scheint vielmehr, daß hier eine Verminderung ihrer Kreditfähigkeit in Betracht kommt. Ihre Vermögensverhältnisse haben sich infolge der Mißjahre sehr verschlechtert. Bei Fälligkeit der Darlehnssumme fordert daher die Bank zur Prolongation bessere Bürgschaft, die vielfach nicht aufzutreiben ist. Dann bleibt meistens nichts anderes übrig, als durch Aufnahme einer Hypothek reale Sicherheit zu stellen." Es muß also zur Sicherung des Personaldarlehns ein reales Pfand hinzutreten. In erster Linie kommt dafür das Weinbergsland in Betracht, weil andere Unterlagen meist fehlen. Es bleibt gar nichts anderes übrig, als eine Hypothek auf die Weinberge eintragen zu lassen. Es muß somit die Tendenz hervortreten, den Hypothekarkredit auch als Betriebskredit in Anspruch zu nehmen. Diese Entwicklung ist begreiflich in Anbetracht der Eigenart des Betriebskredites. Wir haben es mit einer Verbindung von Hypothekar- und Personalkredit zu tun. Das muß eine Überlastung des Hypothekarkredites, der sowohl als Anlage-, als auch als Betriebskredit in Frage kommt, zur Folge haben. Die Hypothek ersetzt beim Betriebskredit die mangelnde personale Sicherheit. Das Umgekehrte muß infolge der geringen Beleihbarkeit der Weinberge beim Anlagekredit Platz greifen. Es ist natürlich, daß da, wo die reale Sicherheit nicht ausreicht, die personale herangezogen wird. So ergänzen sich Hypothekar- und Personalkredit gegenseitig. Das muß auch bei der Kreditvermittlung deutlich zum Ausdruck kommen.

b) Die Kreditvermittlung.

α) Vor Entstehung der Kreditinstitute.

Die erschwerenden Momente der Kreditvermittlung, die auf dem Mangel an kreditsichernden Unterlagen beruhen, treten nicht immer mit gleicher Stärke hervor. Sie wirken verschieden stark je nach der Größe des Kapitalbedarfes und der Organisation der Kreditvermittlung. Je geringer der Kapitalbedarf ist, um so weniger kommen die erschwerenden Momente zur Geltung. Wir wissen, daß der Kapitalbedarf im Weinbau früher vor Aufnahme der Schädlingsbekämpfung sehr viel geringer war, als heute. Eine regelrechte Betriebsmittelbeschaffung durch Aufnahme von Darlehen war dem Winzer vor einigen Jahrzehnten nicht bekannt. Galt doch Kreditnehmen als schimpflich, und findet man zum Teil heute noch diese Ansicht unter dem kleinen Winzerstand verbreitet. Man nahm daher nur Kredit in Anspruch in außergewöhnlichen Fällen, wenn es garnicht zu vermeiden war, in erster Linie natürlich bei Notständen, nach Mißernten oder besonders schweren Katastrophen, die den Winzer zugrunde zu richten drohten. Der einzige reguläre Fall war die Kreditinanspruchnahme beim Landerwerb. Die Kaufsumme konnte der Winzer nicht mit einem Male aufbringen. Er war daher beim Weinbergskauf von vornherein auf den Kredit angewiesen. Dies waren im großen Ganzen die einzigen Fälle des Kapitalbedarfes.

[1]) Vergl. S. 22 u. 23. — [2]) Vergl. S. 24.

Bei derartig einfachen Kapitalbedürfnissen konnte die Geringwertigkeit der Unterlagen nicht bedeutend ins Gewicht fallen. Sie mußten als Sicherheit damals völlig ausreichen, und zwar um so mehr, als die Organisation der Kreditvermittlung eine ganz andere war, als heute. Die Kreditvermittlung war damals entsprechend den einfachen Bedürfnissen einfach. Institute, die gewerbsmäßig sich mit Kreditgeschäften befaßten, gab es nicht. Die Winzer waren, genau wie der Landwirt, ausschließlich auf den Privatkredit angewiesen. Der Private kann in der Kreditgewährung sehr viel weiter gehen, als die Institute. Diese gehen nach streng kreditwirtschaftlichen Grundsätzen vor in der Beleihung. Sie müssen, das ist ganz selbstverständlich, das Risiko der Darlehnsgewährung möglichst durch gute Sicherheiten herabzumindern suchen. Der Private macht es anders. Er ist an keine Norm gebunden, er setzt die Beleihungsgrenze nach seinem Gutdünken an. Bei ihm walten sehr häufig andere Gesichtspunkte, als die der möglichst hohen Sicherheit vor, die ihn zur Darlehnshergabe veranlassen. Das kam deutlich zum Ausdruck bei der Geldbeschaffung an bedürftige Winzer nach Mißernten usw. Als Geldgeber in derartigen Fällen kamen hauptsächlich Verwandte oder gute Bekannte und der Nachbar in Betracht, die gerne Geld hergaben, in der Hoffnung, gleichfalls unterstützt zu werden, wenn sie in Not kämen. Aus dieser Erwägung heraus ist es erklärlich, daß die Geldgeber nur sehr milde Bedingungen stellten und nicht nur sehr niedrigen Zins, sondern auch geringe Sicherheiten verlangten. Ja es ist so gut wie sicher, daß derartige Kredite, die zur Erhaltung der Existenz und zur Aufrechterhaltung des Betriebes gewährt wurden, ohne jegliche Sicherheit gegeben wurden. Es waren reine Personaldarlehen. Auch prüfte der Geldgeber durchaus nicht immer die Personalkreditfähigkeit des Geldnehmers mit der Strenge eines Kreditinstitutes. Wenn auch persönliche Tüchtigkeit des Antragstellers für ihn bei der Geldhergabe ein beruhigendes Gefühl wach rief, so war dieses Moment doch nicht für ihn bestimmend. Es war vielmehr der Gedanke an die Not des Mitmenschen, der ihm durch Verwandtschaft oder Freundschaft nahe stand, was ihn zur Darlehnsbewilligung antrieb, und die Hoffnung, in der Not die gleiche Unterstützung zu erhalten. Wenn somit derartige Erwägungen bei der Darlehnsgewährung maßgebend

waren, konnten mangelnde Kreditunterlagen kein Hindernis für die Kapitalbeschaffung bilden.

Ähnlich günstig lag die Kreditgewährung bei Käufen von Weinland. Die Käufe treten zunächst hervor bei Erbesauseinandersetzungen. Wo die Erbmasse aus irgend einem Grunde nicht in Natur geteilt wurde, trat die Wertteilung an die Stelle der Naturalteilung. Es wurde die gesamte Erbmasse öffentlich versteigert, wobei es den einzelnen Erben freigestellt war, in der Versteigerung mitzubieten; in der Regel kam das Land nicht ganz, sondern parzellenweise zum Ausgebot. Bei derartigen Versteigerungen verlangten die Erben von den Ansteigerern nicht sofortige Zahlung, sondern es wurde ihnen gestattet, den Kaufpreis in mehreren Ratenzahlungen abzutragen. Die Versteigerer gewährten also den Ansteigerern Kredit in Höhe der Kaufsumme. Auch dieser Kredit war leicht zu erlangen. Lag es doch im Interesse der Versteigerer, möglichst günstige Zahlungsbedingungen zu stellen. Wollten sie Barzahlung verlangen, so mußten sie gewärtig sein, überhaupt kein Gebot zu erhalten, oder zu ganz niedrigen Preisen losschlagen zu müssen. Dieses überwiegende Interesse der Versteigerer an der Kreditierung mußte das Moment der Sicherung zurückdrängen. Hohe Sicherheitsleistung hätte das Bieten erschwert. Vielfach sah man, wo dem Versteigerer die Person des Ansteigerers bekannt war, ganz von einer Sicherstellung des Kaufpreises ab. In diesem Falle gab nur die angesteigerte Parzelle, die dem Versteigerer verpfändet blieb, eine mäßige Sicherheit ab. Nur bei unbekannten Personen wurde noch die Stellung eines Bürgen verlangt, der für den Ansteigerer in diesem Falle, wo das Grundstück mithaftete, leicht zu beschaffen war. Auch hier bildete die Geringwertigkeit der Unterlagen des Winzers kein Hindernis für die Kapitalbeschaffung.

Die Kapitalbeschaffung war also bei einfachen Bedürfnissen aus den angegebenen Gründen erleichtert; sie schloß jedoch den Keim schlimmster Mißstände in sich, die bei der Entwicklung, die die Kapitalbeschaffung nahm, zum schärfsten Ausbruch kommen mußten.

Es ist klar, daß mit einer derartigen Kreditgewährung, die die Sicherheit außer acht läßt, ein hohes Risiko verbunden ist. Das mußte zum Ausdruck kommen in einer hohen Risikoprämie, vor allem in einem hohen Zins. Darin lag eine Ausbeutungsmöglichkeit für den Gläubiger gegenüber seinem Schuldner. Natürlich war von den bisher genannten Darlehnsgebern eine Ausbeutung nicht zu fürchten, von den Nachbarn oder Verwandten, die in Notständen Gelder ausliehen, ebensowenig, wie in der Regel von den Versteigerern von Weinland, die mit den Ansteigerern persönlich gut bekannt waren und auf gleicher wirtschaftlicher Stufe standen. Sie zogen ihre Gelder mit der nötigen Rücksichtnahme ein und verlangten keineswegs übermäßig hohen Zins. Das kam anders, wenn die Versteigerer dazu übergingen, ihre Forderungen aus der Versteigerung an Kapitalisten zu verpfänden, um sich auf diese Weise sofort in den Besitz von Bargeld zu setzen. Hatten sie doch ein Interesse daran, möglichst schnell bares Geld

in die Hände zu bekommen, um die Erbschaftsangelegenheit zu erledigen, zumal wenn alle oder ein Teil der Erben nicht mehr am Orte ansässig waren, und es ihnen infolgedessen unmöglich wurde, die Ziele selbst einzutreiben. Das Verfahren der Erben war daher durchaus verständig, mit kleinen Teilzahlungen war ihnen meist nicht gedient. Die Erben boten daher einem Kapitalisten gegen einen gewissen Abzug an, ihnen den Versteigerungserlös sofort auszuzahlen, wofür er die Zession der Kaufschulden der Ansteigerer erhielt, die dann an ihn in derselben Weise in Raten den gestundeten Kaufpreis zu bezahlen hatten. Die Ansteigerer hatten es in diesem Falle nicht mehr mit dem Versteigerer zu tun, sondern mit dem Kapitalisten, der den Grundsätzen hinsichtlich der Sicherung der Darlehen mehr Beachtung schenkte. In Anbetracht der geringen Sicherheit ging er, wenn Zahlung nicht geleistet werden konnte, rücksichtslos vor und zog die ganzen angesteigerten Ländereien an sich. Diese Kapitalisten wurden im Laufe der Zeit zu berufsmäßigen Geldverleihern. Nicht nur bei Erbesauseinandersetzungen, auch bei anderen Versteigerungen wurden sie seitens der Versteigerer um ihre Mitwirkung angegangen. Durch diese Darlehnsvermittlung schufen sie sich eine Menge Schuldner. Es konnte nicht ausbleiben, daß sie auch in anderen Geldangelegenheiten angegangen wurden. Benötigte der Winzer auch außerhalb der Versteigerung ein Darlehn, so wandte er sich an einen solchen Kapitalisten; der Nachbarschaftskredit verlor dadurch mehr und mehr seine Bedeutung. Die Kapitalisten wurden schließlich Monopolisten auf dem Gebiete der Darlehnsgewährung. Ein solches Monopol mußte mit den unheilvollsten Folgen verbunden sein. Jetzt mußten die Wirkungen der mangelhaften Sicherheit aufs schärfste hervortreten. Gestützt auf ihr Monopol, verlangten sie als Ersatz für das hohe Risiko nicht nur hohe Zinsen, sondern gestatteten sich auch sonst allerlei Abzüge, die keineswegs durch die Darlehnsgewährung gerechtfertigt waren. Das konnten sie einmal, wie gesagt, infolge ihres Monopoles, dann auch wegen der schlechten Sicherheit. Dafür mußte sich der Schuldner jede Bewucherung und Unterdrückung gefallen lassen. Hinsichtlich der realen Kreditsicherung des Grund und Bodens war es damals im Rheinland besonders schlecht bestellt. Dieses Moment kommt noch zu der allgemeinen Unsicherheit, die dem Weinbergsboden als Kreditunterlage eigen ist, hinzu und wirkt nur noch mehr risikosteigernd. Eine Sicherung durch Hypothek in unserem heutigen Sinne gab es in den Rheinlanden bis in die 90er Jahre nicht.[1]) Die Eigentumsverhältnisse waren zu einer Zeit, in der man ein Grundstück wie eine bewegliche Sache veräußern konnte, völlig verwirrte. Der Gläubiger, der die Hypothek aufnahm, hatte nicht die Gewißheit, ob das Grundstück dem Schuldner auch gehörte, auch konnte er nicht verhindern, daß das Grundstück trotz der Belastung nachträglich vom Schuldner veräußert wurde. Die Eintragung der Hypothek in das Hypothekenbuch schützte den Gläubiger keineswegs vor einer derartigen Maßnahme des Schuldners.

[1]) Vergl. dazu Servos, S. 7; Poensgen, S. 59 u. 60.

Diese Unsicherheit der Grundbesitzverhältnisse halfen dem Gläubiger sein rücksichtsloses Vorgehen begründen.

Die Mißstände mußten sich häufen, als der Geldbedarf der Winzer anschwoll. Je mehr er die Kapitalisten um Geld angehen mußte, um so größer wurde deren Macht, um so eher mußte der Winzer der Ausbeutung gewärtig sein. Damit soll nicht gesagt sein, daß es unter den Kapitalisten nur Wucherer und Unterdrücker gegeben hätte. Gewiß gab es Ausnahmen unter ihnen, und was man heute aus der Zeit des ärgsten Monopoles dieser Privatkapitalisten erzählen hört, entspricht sicherlich nicht alles der Wahrheit oder strotzt von Übertreibungen. Trotzdem gab es, das läßt sich nicht leugnen, eine ganze Anzahl unter ihnen, die ihre Schuldner auf alle Weise auszubeuten suchten und selbst vor den allergröbsten Gesetzeswidrigkeiten nicht zurückschreckten, wenn es galt, sich zu bereichern. Sehr vielfach beschränkte sich die Unterdrückung nicht auf das finanzielle Verhältnis zum Schuldner, sondern die Abhängigkeit vom Gläubiger machte sich auch im übrigen Leben bemerkbar. Der Schuldner mußte mit der größten Sorgfalt alles zu vermeiden suchen, was seinen Gläubiger verletzen konnte, aus Furcht, es möchten ihm die Kredite gekündigt werden. Hatte der Geldverleiher beispielsweise ein Geschäft, so war es selbstverständlich, daß seine Schuldner alle Waren, die er hatte, bei ihm kaufen mußten, auch wenn sie sonstwo besser und billiger zu haben waren. Diese unwürdige Abhängigkeit wurde noch gesteigert, wenn, wie es nicht selten vorkam, der private Geldgeber in der Stadtverwaltung oder Gemeindevertretung Sitz und Stimme hatte. Wer von seinen Schuldnern durfte es wagen, ihm dort zu widersprechen?

Die geschilderten Zustände beschränkten sich auf den Weinbau keineswegs. Sie herrschten ganz ebenso in der Landwirtschaft, wie beim gewerblichen Mittelstand. Doch glaube ich, daß sie in Weinbaugebieten, wo die wechselvolle Lage des Winzers sehr viel mehr Gelegenheit zur Ausbeutung gibt, bedeutend stärker hervortraten. Der Winzer kam viel eher wie der Landwirt in die Lage, die Terminzahlungen nicht einhalten zu können. Abhilfe war daher hier am dringendsten nötig. Natürlich konnte man das Privatdarlehnsgeschäft nicht ausrotten; man mußte ihm vielmehr eine Konkurrenz schaffen, man mußte das Monopol zu beseitigen trachten. Zwar war dieses Monopol schon in frühester Zeit kein vollständiges. Neben den privaten Darlehnsgebern, die sich aus städtischen Kapitalisten und ländlichen Grundbesitzern zusammensetzten, kamen auch für Darlehnsgeschäfte juristische Personen in Betracht, wie Kirchen, Stiftungen, Krankenhäuser.[1]) Außerdem traten einige ältere Winzervereine als Darlehnsgeber auf (vergl. Spezieller Teil: Die Winzervereine). Doch diese alle stellten keine wirksame Konkurrenz gegenüber den Privatkapitalisten dar. Dazu bedurfte es der Schaffung von Kreditinstituten.

[1]) Vergl. Poensgen, S. 59.

β) Die Entstehung der Kreditinstitute.

Statt des Privatkredites verlangte man Anstaltskredit, statt des unorganisierten Systems der Privatkreditgewährung verlangte man organisierte Kreditinstitute, die nach den Regeln einer soliden Kreditgewährung verfahren. Es ist zweifellos, daß durch eine derartige geordnete Kapitalbeschaffung die Mißstände beseitigt werden konnten; aber für die Beseitigung mußte ein Preis gezahlt werden. Kreditinstitute können nicht bei der Darlehnsgewährung sich von denselben Grundsätzen leiten lassen, wie Private, sie müssen nach streng kreditwirtschaftlichen Normen verfahren. Sie müssen vor allem auf Sicherheit, auf gute Unterlagen sehen. Die geringen Kreditsicherheiten, die der Winzer bot, mußten darum die Entstehung solcher Institute hemmen. Nicht zum geringsten haben auch die verworrenen Verhältnisse des Grundbesitzes im Rheinland die Gründung von Kreditanstalten verhindert. Diese hemmende Wirkung zeigt sich deutlich bei dem Entwicklungsgang, den die Kreditinstitute nahmen. Der Großgrundbesitz Ostelbiens hatte schon lange seine ständigen Kreditinstitute, er bot die nötigen kreditsichernden Unterlagen. Ebenso waren in den Städten schon sehr früh Geld- und Kreditinstitute entstanden, die Banken. Die großen Etablissements in Handel und Industrie und ihre mehr und mehr steigende Kapitalkraft boten hinlänglich Sicherheit. Außerdem waren die Banken bei den Kreditgeschäften mit der schnell sich entwickelnden Industrie der schönsten Gewinne sicher. Beides fehlte beim Weinbau, große Gewinne standen nicht in Aussicht, und entsprechende Sicherheiten waren nicht vorhanden.

Die bestehenden Kreditinstitute verhielten sich daher zurückhaltend. Für ihre Zurückhaltung waren auch andere Gründe maßgebend, als die besonderen Verhältnisse im Weinbau, es kamen allgemeine Gründe in Betracht, die sie von der Kreditgewährung an kleine ländliche Besitzer überhaupt fernhielten.

Die Banken aus den städtischen Bezirken wollten auf ihre hohen Gewinne nicht verzichten, und selbst wenn sie einen Teil ihrer Gelder jenen ländlichen Kreisen hätten zuwenden wollen, so wäre ihnen dieses gar nicht möglich gewesen. Sie besaßen nicht die nötige Fühlung mit den kleinen ländlichen Besitzern. Sie hätten überall in den kleinbäuerlichen Bezirken Filialen anlegen müssen, deren Unterhaltskosten nicht durch die Gewinne hätten gedeckt werden können, die ihnen in Aussicht standen. Auch hätten sie ihre bisherige Tätigkeit in Handel und Industrie stark einschränken müssen, um für die neue Tätigkeit, die nicht so gewinnbringend war, Gelder bereit zu halten. Daß dazu die Banken sich nicht hergeben wollten, ist selbstverständlich. Ihre Beteiligung am landwirtschaftlichen Kreditgeschäft war zu jener Zeit überhaupt nicht wünschenswert, weil dadurch Handel und Industrie in ihrem raschen Aufschwung gehemmt worden wären. Ein Vorwurf kann daher den Banken aus ihrem Verhalten nicht gemacht werden.

Auch die alten Kreditanstalten der Landschaften, die als genossenschaftliche Institute der Großgrundbesitzer in nicht Weinbaubezirken entstanden sind, konnten nicht für unsere Gebiete in Frage kommen. Wohl haben sie

sich bemüht, auch dem Kleingrundbesitz zu dienen, aber für die Gebiete des Weinbaues konnten sie wegen ihrer weiten Entfernung nicht in Betracht kommen; denn eine befriedigende Kreditvermittlung an den Kleinbesitz war nur an Ort und Stelle möglich.

Dort gab es eine andere Art von Geldinstituten, die Sparkassen. Sie waren zum Teil schon sehr alt und gekräftigt genug, um Kredit in ausreichendem Maße geben zu können. Auch wurden sie von Industrie und Handel kaum in Anspruch genommen, waren vielmehr gerade für weniger Bemittelte gegründet. Trotzdem versagten auch sie; auch sie konnten das Kreditbedürfnis der Winzer und Landwirte nicht befriedigen. Wie schon der Name sagt, haben jene Institute es sich zur Aufgabe gemacht, die Spartätigkeit vor allem der minder begüterten Klassen zu fördern. Sie nehmen daher die Anlage ihrer Gelder fast ausschließlich unter diesem Gesichtspunkt vor und suchen möglichst sichere Anlage. Sie führen ihre Gelder zum großen Teil nicht wieder jenen Kreisen zu, aus denen sie entnommen sind, schlagen vielmehr den bequemeren und weniger risikoreichen Weg ein, sie hauptsächlich in Wertpapieren und Hypotheken anzulegen. Die Sparkassen konnten somit für den Personalkredit, der die wichtigste Rolle beim Winzer und Landwirt spielt, überhaupt nicht in Frage kommen, und auf dem Gebiete der Hypothekarkreditgewährung war ihre Tätigkeit nur beschränkt möglich. Nur die besten Risiken wurden von ihnen hypothekarisch beliehen. Die besten Risiken waren aber keineswegs die Winzer; ihr Kreditbedürfnis konnte daher am allerwenigsten von den Sparkassen befriedigt werden.

Die vorhandenen Institute versagten also ihre Hilfe. Infolgedessen ging man dazu über, ganz neue Kreditanstalten, die auf die kleinlandwirtschaftlichen Bedürfnisse zugeschnitten waren, zu gründen. Es war von vornherein klar, daß sie auf hohe Gewinne Verzicht leisten und auch mit mäßigen Kreditunterlagen sich zufrieden geben mußten. Kreditanstalten, die ausgesprochene Erwerbsinstitute waren, mußten daher von vornherein ausschalten. Aus diesem Grunde war nicht viel zu hoffen von den Hypothekenbanken, die für den städtischen und ländlichen Grundbesitz gegründet waren; sie wandten sich fast ausschließlich dem städtischen Hypothekengeschäft zu, das bessere Gewinnchancen bot. Nicht sehr viel mehr leisteten im Anfang ihrer Entwicklung[1]) die öffentlichen, staatlichen und kommunalen Kreditinstitute, die Landesbanken, Provinzialhilfskassen und Landeskreditkassen. Sie waren nicht Erwerbsinstitute, sahen aber auf hohe Sicherheit, die sie beim Kleinbesitz nicht fanden, und selbst wenn sie vorhanden war, konnten sie dieselbe unmöglich von ihrer Zentralstelle aus, die sich meist in den Hauptstädten des Landes oder der Provinz befand, richtig beurteilen. Es fehlte ihnen die Verbindung mit dem ländlichen Kleinbesitz. Es genügte demnach nicht, auf Erwerb Verzicht zu leisten, sondern die Kreditinstitute mußten, in Anbetracht der mäßigen Sicherheiten, in innigste Berührung mit den landwirtschaftlichen Kreisen treten, denen sie die Kredite gewährten. Das

---

[1]) Vergl. Schranz, S. 15.

galt schon in hohem Maße vom Hypothekarkredit, dem die genannten Institute sich vornehmlich widmen sollten, in noch viel höherem Maße aber vom Personalkredit, den die neu geschaffenen Kreditgenossenschaften vor allem pflegen sollten. Die enge Verbindung mit ihrer kleinbäuerlichen Klientel war für die Kreditgenossenschaften um so notwendiger, als sie nicht die kreditwirtschaftlichen Grundsätze, wie das die anderen Institute taten, an die erste Stelle setzten, sondern, ohne jedoch das Moment der Sicherheit auszuschalten, die Gemeinnützigkeit in erster Linie betonten. Indem sie sich als Wohltätigkeitsanstalten dartaten, konnten sie damals in wirksamster Weise helfend eingreifen. Diesem Charakter der Institute ist vor allem auch ihre weite Verbreitung zu verdanken. Nur dadurch, daß sie, besonders im Anfang, im Gegensatz zu den anderen für landwirtschaftliche Zwecke gegründeten Anstalten, ein streng kreditwirtschaftliches Verfahren hinter der Gemeinnützigkeit verschwinden ließen, konnten sie sich ein so weites Feld erobern. Während die Bodenkreditinstitute mehr oder weniger auch andere Interessen zu wahren hatten, als die ihrer landwirtschaftlichen Kreditnehmer, konnten die Kreditgenossenschaften sich ausschließlich dem kleinen Winzer und Landwirt widmen. Ihre ganze Zusammensetzung, die Form der Genossenschaft mit dem Prinzip: „Einer für alle und alle für einen“ weisen deutlich darauf hin.

Der anfangs in den Vordergrund tretende Charakter dieser Institute als Wohltätigkeitsanstalt mußte mit der Erstarkung der Genossenschaft und ihrer Mitglieder mehr und mehr zurücktreten. Ohne die Anwendung kreditwirtschaftlicher Grundsätze ließen sich die Genossenschaften auf die Dauer nicht halten. Sie konnten um so weniger standhalten, als sie allenthalben nicht nur den Personalkredit der kleinen Winzer und Landwirte, sondern auch den Hypothekarkredit zu beschaffen hatten, weil die anderen Institute versagten. Mit der stärkeren Betonung dieser Grundsätze mußte nunmehr die Personal- und Hypothekarkreditfähigkeit der Kleinbesitzer sehr viel mehr für ihre weitere Ausdehnung entscheidend werden. Da der Landwirt sehr viel höhere Personalkreditfähigkeit besitzt, als der Winzer, so mag es sich daraus erklären, daß die Genossenschaftsbewegung in den reinen Weinbaugebieten im allgemeinen später einsetzte, als in den landwirtschaftlichen Gebieten; denn während die Tätigkeit Raiffeisens bereits in der Mitte des vorigen Jahrhunderts begann, tauchten die ersten Raiffeisenkassen in Weinbaugebieten erst in den 80er und 90er Jahren, also erst gegen Ende des Jahrhunderts auf.[1]) Im Rheinland war eine frühere Entwicklung der Genossenschaften, die ja auch, wie gesagt, die Hypothekarkreditgewährung mit in ihren Tätigkeitsbereich einschlossen, schon infolge der schlechten Hypothekengesetzgebung völlig unmöglich.

Die Kreditgenossenschaften blieben nicht lange die einzigen Kreditanstalten in Weinbaudistrikten. Sie hatten nach kurzer Zeit die Kreditwürdigkeit ihrer Klientel gehoben und gingen dazu über, mehr und mehr

---

[1]) Vergl. Schranz, S. 30.

kreditwirtschaftliche Grundsätze anzuwenden. Das rief auch andere Institute auf den Plan. Dies waren nicht jene Institute, die in erster Linie zur Teilnahme an der landwirtschaftlichen Kreditgewährung berufen waren, sondern die Sparkassen und Banken, die, wie wir wissen, sich ebenfalls von Anfang an fernhielten. Obwohl die Genossenschaften ins Leben traten, weil die Sparkassen das Kreditbedürfnis der kleinen Landwirte nicht befriedigen konnten, haben sich im Laufe der Zeit doch eine ganze Anzahl von Sparkassen, namentlich kommunale, derart umgewandelt, daß sie der landwirtschaftlichen Kreditgewährung sich widmen konnten. Nur in geringem Umfang allerdings geben sie Personalkredit, in der Hauptsache erstreckt sich ihre Tätigkeit, ganz ihrem Charakter als Sparinstitut entsprechend, auf die Gewährung von Hypothekenkredit. Gerade die südlichen Regierungsbezirke der Rheinprovinz Trier und Koblenz haben den höchsten Bestand an Sparkassenhypotheken aufzuweisen.[1]) Wie groß in diesen kleinbäuerlichen Bezirken die Zahl der Hypotheken auf Weinberge ist, läßt sich schwer feststellen. Es ist jedoch sicher, daß in jenen Gebieten mit zahlreicher weinbautreibender Bevölkerung die Hypotheken auf Weinbergsland nicht sehr hinter jenen auf ländlichem Ackerboden zurückstehen. Im Regierungsbezirk Koblenz hatten 1907 die 13 Kreissparkassen des ganzen Bezirkes 26 619 333,25 M in Hypotheken auf ländliche Grundstücke angelegt, im Regierungsbezirk Trier betrug die Hypothekensumme bei 12 Kreissparkassen 38 982 818,38 M; dazu kamen noch Hypotheken der städtischen und Landgemeindesparkassen, so daß auf ländliche Grundstücke insgesamt von 24 Sparkassen ausgeliehen waren in Koblenz 31 460 671,96 M, in Trier von 17 Sparkassen 44 408 411,26 M.[1])

Die Triebfeder für eine derartige Umwandlung der Sparkassen zur höheren Beteiligung an dem ländlichen Hypothekengeschäft und zur Anteilnahme an der Personalkreditgewährung war gegeben in der Konkurrenz der Kreditgenossenschaften, die gleichfalls Spargelder annahmen und durch ihre innige Verbindung mit der sparenden Bevölkerung den größten Teil der Spargelder an sich zu ziehen drohten. Es lag daher im Interesse der Sparkassen, möglichst durch Kreditgewährung mit den Sparern in nähere Beziehung zu treten. Auch veranlaßte sie dazu der ihnen sehr vielfach gemachte Vorwurf, daß sie ihre Gelder zum Schaden des sparenden Publikums nicht wieder im Kreditgeschäft jenen Kreisen zuführten, aus denen es entnommen war, sondern andere Gegenden damit befruchteten.

Die Beteiligung der Sparkassen, insbesondere am Hypothekenkredit, war, da die eigentlichen Bodenkreditinstitute noch nach wie vor versagten, von großem Vorteil für die ländliche Kapitalbeschaffung. Die Kreditgenossenschaften konnten durch diese Entlastung mehr Gelder für den Personalkredit zur Verfügung halten.

Anderseits jedoch war dadurch, daß die Sparkassen sich in erster Linie als Sparinstitute betätigten, und die Kreditgewährung eigentlich nur Mittel

[1]) Poensgen, S. 61 (zusammengestellt nach G. Evert, „Die preußischen Sparkassen im Rechnungsjahr 1907" in der Zeitschrift des Königl. Preuß. Statistischen Landesamtes. 49. Jahrgang, 1909).

zum Zweck war, ein gewisser Nachteil nicht wegzuleugnen. Die Sparkassen suchen die Spartätigkeit zu fördern, sie gewähren daher möglichst hohen Zins. Die Genossenschaften dagegen betrachten umgekehrt die Spargelderannahme als Mittel zum Zweck der Kreditgewährung; sie wollen niedrige Verzinsung der Spareinlagen, um möglichst billigen Kredit geben zu können. Um aber überhaupt Spargelder zu bekommen, muß die Genossenschaft im Zinsfuß den Sparkassen folgen oder darf wenigstens nicht wesentlich darunter zurückbleiben. Durch diese gegensätzlichen Bestrebungen kann unter Umständen die Kreditgewährung erheblich verteuert werden. Das brauht jedoch nicht immer der Fall zu sein; denn da die Sparkassen auch heute noch für einen großen Teil ihrer Gelder möglichst sichere Anlage in Wertpapieren und erstklassigen Hypotheken suchen, die nur niedrig verzinslich sind, können sie in der Regel nicht sehr weit in der Zinsfußerhöhung gehen. In Betracht zu ziehen ist nur, daß bei ihnen in diesem Falle die Geschäftsspesen sich bedeutend niedriger stellen, als bei Anlage der Gelder in zahlreichen kleinen Derlehen. Doch das wird wieder kompensiert dadurch, daß die Sparkassen mehr und mehr, wie gesagt, am lokalen Kreditgeschäft teilnehmen und so an einer übermäßigen Erhöhung des Zinsfußes gehindert werden.

Die andere Konkurrenz, die den Genossenschaften entstanden ist, sind die Banken. Diese Konkurrenz ist jedoch wesentlich von der der Sparkassen verschieden. Sie ist einesteils schärfer, und zwar, um das gleich vorwegzunehmen, mit Bezug auf die Spareinlagen. Sie können, das braucht nicht näher ausgeführt zu werden, sehr viel höhere Zinsen geben für Depositengelder, als Sparkassen und auch Genossenschaften. Insofern können sie also den lokalen Genossenschaften recht gefährlich werden, unter Umständen ihnen die ganzen Geldmittel entziehen. Anderenteils jedoch ist die Konkurrenz gemäßigter. Einmal deshalb, weil die Banken nicht für die gesamten Kreditgenossenschaften eine Konkurrenz darstellen. Sie befinden sich nur in größeren Orten, den Mittelpunkten des Weinbaues und Weinhandels, bilden also im Gegensatz zu den Sparkassen, die mit ihren Annahmestellen bis in die kleinsten Dörfer vordringen, nur an den betreffenden größeren Plätzen oder in ihrer nächsten Umgebung eine Konkurrenz. Dazu kommt noch ein Zweites, das die Wettbewerbsgefahr wesentlich mindert. Sie sind nicht in erster Linie für den Kleinwinzer da, ihr Kundenkreis wird hauptsächlich gebildet von den größeren und mittleren Besitzern, die in der Regel mit der örtlichen Darlehnskasse in keinerlei Verbindung stehen und auch niemals zu ihr Beziehungen unterhalten haben. Sie standen vielmehr zumeist schon vor dem Bestehen der Genossenschaften in Kreditverkehr mit den größeren Banken der nächsten Stadt, und als infolge des steigenden Kapitalbedarfes der Geldverkehr zwischen beiden sich immer intensiver gestaltete, war es selbstverständlich, daß sowohl die Großbesitzer, als auch die Bank den Wunsch hegten, an Ort und Stelle eine Filiale zu errichten. Den Banken war das Verlangen ihrer Kundschaft um so gelegener, als sie darnach trachteten, diese Filialen als Sammelstellen für Depositengelder auszugestalten; daher die Gründung von Depositenkassen.

Wo somit beide Institute, Bank und Genossenschaft, nebeneinander bestanden, konnte sich eine sehr zweckmäßige Arbeitsteilung zwischen beiden ausbilden. Dieser sehr wünschenswerte Zustand ist jedoch nicht überall eingetreten; vielfach ging die Kreditgenossenschaft nach kurzem Konkurrenzkampf durch Fusion ganz in die Bank über. Das ist schon durch das Verschwinden der Konkurrenz an sich ein Nachteil für den Gesamtwinzerstand, sowohl für die bisherigen Kunden der Genossenschaft, als auch die Kunden der Bank. Besonders aber kann daraus dem kleinen Winzer, dem seitherigen Mitglied des Kreditvereines, bedeutender Nachteil erwachsen, wenn die Bank die Kreditgeschäfte der Genossenschaft nicht in derselben Weise weiterführt. Vielfach wird die Weiterführung der genossenschaftlichen Geschäfte nach außen in der Art dargetan, daß der Vorstand der Genossenschaft in dem neuen Fusionsunternehmen eine der früheren ähnliche Stellung bekleidet. Dies bildet für jene Vorstandsmitglieder sicherlich einen gewissen Ansporn, einer Verschmelzung das Wort zu reden. Natürlich ist durch die Übernahme der Vorstandsmitglieder allein eine Fortführung der genossenschaftlichen Geschäfte auf die Dauer keineswegs gewährleistet; meist läßt sich eine solche nur in getrennter Abteilung erreichen, so daß nach der Verschmelzung beider Institute sie wohl nach außen als ein Ganzes erscheinen, innerlich aber völlig getrennt sind.

Wir sehen, auf dem durch die Genossenschaften vorbereiteten Boden entwickelten sich in verhältnismäßig kurzer Zeit noch weitere Kreditorganisationen, von denen insbesondere die Sparkassen durch Umwandlung oder Neugründungen für weite Gebiete eine große Bedeutung erlangten. Die Gesamtentwicklung war nichtsdestoweniger eine langsame, die Folge der hohen Anforderungen, die die Kreditanstalten an die Kreditwürdigkeit ihrer Schuldner zu stellen gewohnt sind.

Aus diesem Grunde gelang es ihnen auch nicht, die Privaten völlig aus dem Darlehnsgeschäft zu verdrängen. Wohl haben sie ihre herrschende Stellung, ihr Monopol, eingebüßt, und die Mißstände sind durch die Konkurrenz der Anstalten einerseits, durch die Wuchergesetzgebung anderseits, beseitigt. Es muß daher heute das Privatdarlehnsgeschäft eine ganz andere Beurteilung erfahren.

Es ist Tatsache, daß viele Winzer, obwohl Anstaltskredit zu haben ist, sich doch nach wie vor an private Kapitalisten wenden. Dies erklärt sich zum Teil daraus, daß diese Winzer vielfach nicht wissen, daß es auch Anstalten gibt, die billig Geld verleihen, oder auch, sie wissen es zwar, aber sie wollen ihre Berufsgenossen, die den Vorstand und Aufsichtsrat der Genossenschaft bilden, nicht in ihre Wirtschaft hineinsehen lassen. Die kleineren Winzer scheuen auch vielfach die Formalitäten; um bei der Anstalt Kredit zu erhalten, müssen sie ein Gesuch machen; der Private macht es bequemer, er sieht ab von solchen Formvorschriften.[1])

[1]) Vergl. Dietzel, Kolleg über: Spezielle Nationalökonomie.

Diese Erscheinung der noch so weit verbreiteten privaten Darlehnsgewährung ist an sich absolut nicht zu bedauern, wenn nicht wucherische Ausbeutung damit verbunden ist. Es ist deshalb nicht richtig, wenn die Verdrängung der privaten Kapitalisten aus dem Darlehnsgeschäft gefordert wird. Wir wissen (vergl. oben S. 55), daß der Private in der Kreditgewährung sehr viel weiter gehen kann, daß er nicht streng die Kreditfähigkeit und die Sicherheit der Unterlagen zu prüfen braucht, wie das vorsichtige Kreditinstitute tun müssen. Das ist für den Kreditbedürftigen von um so größerer Wichtigkeit, je geringer seine Kreditfähigkeit, je minderwertiger also seine Unterlagen sind, die er zur Sicherung des Darlehns bieten kann, anderseits je größer der Kapitalbedarf ist. Wir haben gesehen, daß beides für den Winzer zutrifft. Er wird daher häufig in die Lage kommen, daß der Anstaltskredit für ihn nur zum Teil ausreicht. Die Leiter der Institute sind häufig sehr vorsichtig, die Beleihungsgrenze wird daher nicht selten zu tief angesetzt und ganz schematisch, sodaß der Kredit sogar für regelrechte Fälle nicht ausreicht. Um so mehr wird ihm daher Geld fehlen bei größeren Kalamitäten. Die Anstalt darf ihm auch dann nicht mehr geben, wie die Norm vorschreibt. Hier kann es für den Winzer nur einen Ausweg geben, den des Privatkredites, der ihm aus Gefälligkeit, ohne Berücksichtigung der kreditsichernden Momente, einzig und allein auf die Persönlichkeit vertrauend gegeben wird. Gerade für den Weinbau halte ich das Privatkreditgeschäft als eine wichtige Ergänzung zum Anstaltskredit für eine wirklich befriedigende Kapitalbeschaffung für unumgänglich notwendig. Kann doch der Private, was bei Anstalten ausgeschlossen ist, ein Grundstück ganz nach Belieben, wenn er es für erforderlich hält, — unter Umständen kann nur ganz hohe Belastung vor wirtschaftlichem Zusammenbruch schützen — statt bis zu 40 oder höchstens 50 % bis 90 oder gar 100 % beleihen. Das Privatkreditgeschäft halte ich heute um so weniger für bedenklich, wenn auch, wie wir noch sehen werden, gewisse Nachteile damit verbunden sind, als die früheren Privatkapitalisten, die sich ausschließlich mit derartigen Geschäften befaßten und die Not des Mitmenschen in wucherischer Weise auszubeuten suchten, in vielen Gegenden ganz verschwunden sind, und die Privatdarlehen zum größten Teil nur unter Bekanntenkreisen gegeben werden.

Im Gegensatz zu den Sparkassen und Banken, die, obwohl sie für landwirtschaftliche Kreditgewährung nicht bestimmt waren, doch im Laufe der Zeit einen gewissen Anteil daran nahmen, gelang es den für die Landwirtschaft eigentlich gegründeten Instituten bislang nicht, in den Gebieten des Kleinbesitzerstandes, vor allem des Winzerstandes, eine umfangreiche Tätigkeit aufzunehmen. Ich denke hier nicht an die Hypothekenbanken, die wohl, solange sie den Charakter als Erwerbsinstitute bewahren, stets der kleinbäuerlichen Kreditgewährung fernbleiben werden, sondern nur an die öffentlichen Anstalten.

Die Landesbank der Rheinprovinz hat ihre ganze Tätigkeit in den Gebieten der nördlichen Rheinprovinz entfaltet mit hauptsächlich mittleren

Besitzgrößen, während sie nicht erreicht hat, in dem stark zersplitterten Süden der Provinz, der die Hauptweinbaugebiete Deutschlands umfaßt, festen Fuß zu fassen. Von ihrer Hauptstelle in Düsseldorf aus kann sie nicht diesen entfernten Gebieten hinreichende Kredite zuwenden, und die wenigen Agenturen, die sie hier besitzt, vermögen nicht im geringsten die nötige Fühlung mit der weinbautreibenden Bevölkerung zu erhalten. Nur ein ganz geringer Prozentsatz der ländlichen Landesbankhypotheken entfällt auf die südlichen Bezirke. Die Landesbankagenturen „haben seit ihrer Errichtung im Dezember 1901 bis Ende März 1910 im ganzen 37 240 529,60 M Hypotheken vermittelt. Von ihnen kommen auf den südlichen Teil der Rheinprovinz nur 1 640 185,75 M d. h. noch nicht 5 %. Diese durch Agenturen vermittelten ländlichen Darlehen machen allerdings noch nicht $^2/_5$ der insgesamt in den 9 Jahren von 1901/02 bis 1909/10 an Landwirte bewilligten Hypotheken in Höhe von 100 686 837,55 M aus. Aber von den übrigen $^3/_5$ dürften wahrscheinlich ebenfalls höchstens etwa 5 % auf die südlichen Kreise der Rheinprovinz fallen. Denn wenn schon die wenigstens zu einem Teil im südlichen Rheinland eingerichteten Agenturen doch keine größere Ausbreitung des Landesbankdarlehns im Süden bewirkten, so ist es nur wahrscheinlich, daß die ohne Vermittlung von Agenten bewilligten Dahrlehen hier erst recht keine weitere Verbreitung haben. Man wird daher annehmen dürfen, daß von den Ende März 1910 ausstehenden ländlichen Hypotheken nur etwa 5 %, höchstens aber etwa 10 % auf den südlichen Teil der Rheinprovinz fallen, also ungefähr 6—13 Mill. M.“[1]) Der ganze Rest dürfte aus Beleihungen ländlicher Grundstücke in der übrigen Rheinprovinz bestehen. Diese Tatsache erhellt auch aus folgenden Zahlen. Von Dezember 1901 bis zum 31. März 1910 wurden durch Agenten ländliche Hypotheken vermittelt:[2])

Im Regierungsbezirk	Düsseldorf	1985
„ „	Köln	855
„ „	Koblenz	211
„ „	Trier	125

Der Unterschied zwischen den nördlichen und südlichen Bezirken ist also ein ganz erheblicher. Zudem handelt es sich in den Bezirken Koblenz und Trier hauptsächlich um Hypothekendarlehen an Landwirte, nicht an Winzer. Das geht deutlich aus der Verteilung der Landesbankdarlehen auf die einzelnen Kreise hervor. Es wurden Darlehen hauptsächlich in den Kreisen vermittelt, die (mit Ausnahme von Kreuznach) wenig oder überhaupt keinen Weinbau betreiben. Von den vermittelten Darlehen entfielen:[2])

Im Regierungsbezirk Koblenz

Auf den Kreis	Kreuznach	195
„ „ „	Meisenheim	9
„ „ „	Neuwied	7

[1]) Poensgen, S. 72 u. 73. — [2]) Ebenda, S. 74.

Im Regierungsbezirk Trier

Auf den Kreis	Ottweiler	5
„ „ „	Saarbrücken	2
„ „ „	Saarlouis	115
„ „ „	Wittlich	3

Sehr viel mehr, als die Landesbank der Rheinprovinz in Düsseldorf, hat die Naussauische Landesbank in Wiesbaden ihre Gelder dem Weinbau zur Verfügung zu stellen vermocht. Sie bildet nach Schranz[1]) für den Rheingau „das bedeutendste Kreditinstitut“. Im Jahre 1840 als Landeskreditkasse gegründet[1]) (seit 1849[2]) führt sie den Namen Nassauische Landesbank in Wiesbaden), wurde sie zwar im Anfang vielfach durch den Staat ausgenutzt und konnte daher den Anforderungen, die die Bevölkerung an sie stellte, nicht gerecht werden.[3]) Sie hat aber seither, insbesondere seit Gründung der mit ihr verbundenen Nassauischen Sparkasse 1870,[4]) mehr und mehr die öffentliche Kreditgewährung eingeschränkt und sich dem Privatkredit zugewandt. Nach Schranz[5]) gewährte die Landesbankstelle Rüdesheim 1909 an Darlehen gegen Hypotheken an Private 3 643 716,63 M, während der Bestand der Darlehen an Gemeinden und Verbände nur 297 816,70 M betrug. Im gesamten Kreis betrugen die Darlehen gegen Hypotheken 1909: 8 441 080,66 M gegen 1 331 745,20 M Darlehen an Gemeinden und Verbände. Während die Nassauische Landesbank sich hauptsächlich auf die Gewährung von Hypothekendarlehen beschränkt, geht die unter gleicher Leitung stehende Naussauische Sparkasse sehr viel weiter; sie gibt Darleheu „gegen Hypothek, Bürgschaft, Lombardierung von Wertpapieren uud Verpfändung von Hypotheken. Außerdem übernimmt sie zedierte Kauf- und Steiggelder und bewilligt Kredit im Kontokorrentverkehr gegen Sicherstellung durch Wertpapiere, Hypotheken oder Bürgschaft. Nur Gemeinden und Kreise können Blankokredit erhalten“.[6]) Die Tätigkeit in zwei hervorragenden Weingebieten des Rheingaues sowohl seitens der Landesbank, als auch seitens der Sparkasse geht aus folgender Tabelle hervor:[7])

Es betrugen:

Bei der Landesbankstelle in Rüdesheim:

Jahr	Die Darlehen gegen Hypotheken	Die Hypothekendarlehen aus der Sparkasse	Die Darlehen gegen Bürgschaft	Die Lombarddarlehen
	M	M	M	M
1905	3 081 023,57	1 053 841,24	101 502,30	116 115,00
1908	3 468 166,50	1 418 126,95	43 221,73	181 348,38
1909	3 643 716,63	1 451 708,78	64 362,78	227 880,00
Bei der Landesbankstelle in Eltville:				
1905	3 191 784,58	995 311,75	260 521,53	115 915,66
1908	4 421 765,58	1 277 790,10	188 966,07	168 599,93
1909	4 797 364,03	1 411 065,52	182 076,59	166 475,00

[1]) S. 15. — [2]) Schranz, S. 16. — [3]) Ebenda, S. 15. — [4]) Ebenda, S. 17.
[5]) S. 22 u. 23. — [6]) Schranz, S. 18. — [7]) Ebenda, S. 22 u. 23.

Woher ist diese verschiedene Anteilnahme der beiden Bodenkreditinstitute, die für die Hauptweinbaugebiete Deutschlands in Betracht kommen, zu erklären? Es mag sein, daß das Alter der Nassauischen Landesbank und die bessere Immobilargesetzgebung sie eher befähigte, dem Kleinbesitzer Kredit zu gewähren, als die Landesbank der Rheinprovinz, die erst in den 90er Jahren, nachdem die Reform des rheinischen Immobilarrechtes durchgeführt war, ihre Tätigkeit entfalten konnte. Gewiß hat auch dazu beigetragen, daß die Landesbank der Rheinprovinz die Mindestdarlehnssumme zu hoch angesetzt hat. Sie betrug anfangs 2000 M, heute hält sie gewöhnlich für ländliche Hypotheken an einer Mindestsumme von 1500 M fest. Demgegenüber hat die Nassauische Landesbank, dem Kreditbedürfnis der kleinen Winzer und Landwirte mehr entgegenkommend, als Mindestdarlehnssumme 150 M bestimmt.[1]) Der Hauptgrund jedoch liegt in den geringeren Beziehungen, die die Landesbank der Rheinprovinz auch heute noch mit den landwirtschaftlichen Kleinbesitzern unterhält. Sie vermag von ihrem Zentralsitz aus sich der Eigenart des Kreditbedürfnisses der kleinen Landwirte nicht anzupassen. Das gilt natürlich von den Weinbaubezirken, wo die Besitzzersplitterung sehr viel weiter geht, mehr, als von den landwirtschaftlichen Bezirken. Bei dem hohen Kapitalbedarf, der Verschiedenheit der Bodenwerte und Reinerträge von Parzelle zu Parzelle, kann nur eine genaue Kenntnis der örtlichen Verhältnisse eine angemessene Kreditgewährung und Kreditvermittlung gewährleisten. Solche Kenntnis kann nur erlangt werden durch eine möglichst dezentralisierte Kreditorganisation. Dieser Tatsache hat die Nassauische Landesbank und Sparkasse weitgehendst Rechnung getragen; sie hat „den ganzen Regierungsbezirk mit einem engen Netz von Niederlassungen überzogen. Außer der Hauptkasse in Wiesbaden bestehen nach Schranz[2]) 27 Landesbankstellen und 28 Sammelstellen, die dem Publikum einen bequemen Verkehr mit dem Institut ermöglichen". Wohl hat auch die Landesbank der Rheinprovinz sich bemüht, einen „lokalen Aufbau ihrer ländlichen Kreditgewährung"[3]) zu schaffen.

Die Landesbank dachte zunächst daran, Agenturen zu gründen, die neben der Darlehnsvermittlung auch die Annahme von Spargeldern zur Aufgabe hatten. Als man jedoch mit Rücksicht auf die Sparkassen von einer Spargelderannahme absah, erschienen die Agenturen für die Darlehnsvermittlung allein zu teuer. Infolgedessen wurde ein anderer Weg beschritten. Es wurde nunmehr versucht, durch Vermittlung der bestehenden lokalen Kreditorganisationen den gleichen Zweck zu erreichen. Zunächst wurden die Kommunalsparkassen um ihre Vermittlung angegangen. Der seitens der Landesbank 1896 ausgearbeitete Vertrag erschien den Sparkassen nicht günstig, sie forderten höhere Vermittlerprovision. Auch fürchteten sie eine Beeinträchtigung ihrer Geschäfte. Es ließen sich daher erst einige Kassen dazu herbei, als der Vertragsentwurf dahin abgeändert war, daß für die Sparkassen keinerlei Zwang bestehe, die an sie gestellten Anträge auf Amortisationsdarlehen an die Landesbank weiterzubegeben. Somit wurde die Vermittlertätigkeit ganz in das Belieben der Sparkassen gestellt, und es war natürlich, daß dadurch ein nennenswerter Erfolg nicht zu erzielen war, da ja die Sparkassen selbst an dem Hypothekengeschäft stark interessiert waren. Ähnliche Versuche haben auch die Landeskreditkassen anderer Gebiete mit kleinbäuerlicher Bevölkerung gemacht, so die Hessische Landeshypothekenbank; sie hatte aber den gleichen Mißerfolg zu verzeichnen.[1]) Die Landesbank hoffte nunmehr mit Hilfe der Kreditgenossenschaften in das Hypothekengeschäft der kleinen ländlichen Besitzer hineinzukommen. Aber auch hier scheiterte der Versuch. Ein Vertrag kam nicht zustande, und nur wenige Darlehen wurden ohne vertragliche Festsetzung durch die Genossenschaften vermittelt; nach Aufhebung der Vermittlerprovision 1899 hörte dann ihre Tätigkeit wieder völlig auf. Ein späterer Versuch im Jahre 1905 mißlang abermals. Bereits nach dem ersten Mißerfolg ging die Bank 1901 dazu über, den Weg zum System der Agenturen zu beschreiten. Diesmal suchte man mit peinlichster Sorgfalt alles zu vermeiden, was den Widerstand der lokalen Sparkassen hervorrufen konnte. Vor allem wurde hervorgehoben, daß nicht beabsichtigt sei, mit Hilfe der Agenturen die Spargelder der ländlichen Bezirke an sich zu ziehen, die Agenturen seien vielmehr lediglich zur Darlehnsvermittelung geschaffen. Das besondere Entgegenkommen gegenüber den Kreissparkassen kam außerdem zum Ausdruck darin, daß Agenturen erst nach Anhörung der Verwaltungen der Stadtkreise bezw. in den Landkreisen der Kreisausschüsse errichtet werden sollten. Es war klar, daß die Zustimmung der Landkreise nur schwer zu erlangen war, weil sie in den Agenturen eine gefährliche Konkurrenz für ihre Sparkassen erblickten. So war allgemein gerade in den südlichen Kreisen, wo das Interesse der Sparkassen an der ländlichen Beleihung sehr viel größer war, als im Norden der Provinz, also in den Bezirken mit weinbautreibender Bevölkerung, eine hinlängliche Zahl von Agenturen nicht zu erlangen.[2]) Infolgedessen spielt auch heute die Landesbank der Rheinprovinz eine irgendwie erhebliche Rolle für die Kapitalbeschaffung im Weinbau des Rheinlandes nicht.

Im Interesse einer wirklich vorteilhaften Kapitalbeschaffung für den Weinbau halte ich jedoch eine umfangreiche Beteiligung an der Kreditgewährung seitens der Hypothekarkreditinstitute für erforderlich. Wenn für den ländlichen Hypothekarkredit Unkündbarkeit durch den Gläubiger gefordert wird, so gilt diese Forderung für den Weinbau natürlich in der gleichen Weise. Solche unkündbaren Darlehen können aber nur die Institute gewähren, die ihrerseits die Gelder von ihren Gläubigern gleichfalls unkündbar erhalten, die also Pfandbriefe ausgeben. Die Rückzahlung darf,

[1]) Poensgen, S. 78. — [2]) S. 18. — [3]) Poensgen, S. 79.

[1]) Vergl. Herpel, S. 64 u. 65.

[2]) Vergl. Poensgen, S. 80, 81, 82, 85 u. 86. Es bestanden damals 61 Landkreise in der Rheinprovinz, von denen sich bis zum 31. März 1901 34 gegen die Errichtung von Agenturen in ihren Kreisen aussprachen. Von den zustimmenden gehörten nur 4 zum Regierungsbezirk Trier, 3 zu Koblenz.

von Ausnahmefällen[1]) abgesehen, nicht plötzlich gefordert werden, sondern es muß dem Schuldner gestattet sein, in kleinen Teilzahlungen die Schuld abzutragen. Letzteres können die Sparkassen und Genossenschaften zwar auch dem Schuldner gestatten, aber Unkündbarkeit können die Institute, die ihre Gelder aus jederzeit kündbaren Spareinlagen schöpfen, nicht zusichern. Sie sind daher unvollkommene, den Bedürfnissen des Grundkredites nicht voll entsprechende Bodenkreditinstitute. Das schließt jedoch nicht aus, daß die Sparkassen „in der Praxis wohl unkündbaren Kredit gewähren können, wenn sie ihre Geschäftsführung auf Vorsicht und Solidität gegründet haben und stets bestimmte Mengen rasch realisierbarer Werte besitzen. Da es auch bei einem allgemeinen Sturm auf die Kassen nicht vorkommen dürfte, daß mehr als 20—25 % der eingelegten Gelder plötzlich abgerufen werden, da den Kassen ja immerhin die statutenmäßigen Kündigungsfristen zur Verfügung stehen, sind die Kassen wohl in der Lage, keine Hypotheken kündigen zu müssen, sofern sie in genügender Höhe eben solche liquiden Mittel zur Verfügung halten“.[2]) Ganz das gleiche gilt von den Kreditgenossenschaften. Raiffeisen wollte nicht, daß seine Institute ausschließlich dem Personalkredit dienen sollten, „er wollte dem Landmann in möglichst ausgiebiger Weise helfen, um dem Wucher nach allen Richtungen hin den Todesstoß zu versetzen, zumal auch die Organisation des Realkredites damals sehr im argen lag. Er setzte solches Vertrauen in die Leistungsfähigkeit seiner Kassen, daß er ihnen auch diese Aufgabe zumutete, ohne prinzipielle Bedenken dagegen aufkommen zu lassen“.[3]) Seine Kassen sollten „eine erschöpfende und restlose Organisation für alle Kreditbedürfnisse des Klein- und Mittelgrundbesitzes“ sein; „er wollte den zu gebenden Kredit keineswegs nur auf den Betriebskredit festlegen (nicht zuletzt beruht darauf der Ideenstreit zwischen Raiffeisen und Schulze-Delitzsch)“,[4]) sondern die Kassen sollten auch „den Bodenkredit reinsten Wassers“ gewähren. Diesen von Raiffeisen aufgestellten Grundsätzen entsprechen die Kassen auch heute noch. Sogar der Betriebskredit wird, entgegen der herrschenden Theorie, da, wo die persönliche Kreditfähigkeit nicht ausreicht, oder wo Bürgen nicht aufzutreiben sind, wie wir noch sehen werden, sehr häufig, besonders beim Winzer, der nur geringe persönliche Kreditfähigkeit im allgemeinen besitzt, hypothekarisch sichergestellt. Daneben gewähren die Darlehnskassen auch die reinen Grundkredite, die der Art ihrer Verwendung nach genau den von den vollkommen organisierten Bodenkreditinstituten gewährten entsprechen, aber sie geben sie nur relativ kurzfristig und können, dem natürlichen Aufbau ihrer Institute entsprechend, Unkündbarkeit in nicht höherem Maße zusichern, wie die Sparkassen.[5]) Auch die Privathypothek, so sehr auch eine Beteiligung der

[1]) „Die Landesbank verzichtet ihrerseits bei ländlichen Hypotheken auf das Kündigungsrecht, nur gegen säumige oder durch Zwangsvollstreckung gefährdete Schuldner ist ihr — ähnlich wie allen sonstigen Bodenkreditanstalten — ein dreimonatliches Kündigungsrecht durch Statut (§ 9) ausdrücklich gewährt.“ Poensgen, S. 67.

[2]) Herpel, S. 87. — [3]) Poppelreuter, S. 164. — [4]) Ebenda, S. 163.

[5]) Ebenda, S. 162 u. 163.

Privaten am Darlehnsgeschäft erwünscht ist, entspricht keineswegs den Anforderungen des Grundkredites, und zwar noch sehr viel weniger, als die Hypotheken der Sparkassen und Genossenschaften. Es ist selbstverständlich, daß der Private auf Kündbarkeit seiner ausgeliehenen Gelder nicht verzichten kann. „Er wird sich stets die Möglichkeit wahren, über sein Kapital anderweitig zu verfügen oder wenigstens beim Anziehen des landesüblichen Zinsfußes auch seinerseits den Zins heraufsetzen.“[1]) Ebenso sicher ist auch, daß der Private, was Sparkassen und Genossenschaften wohl können, dem Schuldner nicht gestatten kann, in kleinen Amortisationszahlungen zu tilgen. Er kann mit den kleinen Zahlungen nichts anfangen, sie können ihm nur „Unbequemlichkeiten, vielleicht sogar Verluste bringen“.[1])

Wir sehen, daß nur die Bodenkreditinstitute der Eigenart des ländlichen Grundkredites nach jeder Richtung hin voll entsprechen können. Ihre Beteiligung ist aber noch aus anderen Gründen erwünscht. Sie könnten sehr wesentlich zur Verbilligung des ländlichen Kredites beitragen. Sie können Darlehen zu den günstigsten Bedingungen gewähren, weil sie ihre Pfandbriefe wegen der großen Sicherheit, die sie bieten, nur sehr niedrig zu verzinsen brauchen. Die Landesbank der Rheinprovinz fordert meist unter 4 % Zinsen, während die sonstigen Anstalten, Sparkassen usw. fast alle über 4 % verlangen. „In den ersten 11 Jahren ihres Bestehens konnte sie den Zinsfuß für ländliche Beleihungen dauernd auf $3^1/_2$ % halten, mußte ihn im Geschäftsjahr 1899/1900 auf 4 % festsetzen, ging dann aber bald wieder auf $3^7/_8$ und $3^1/_2$ % zurück. Seit 1905 war wieder eine allmähliche Erhöhung des Zinsfußes erforderlich, im Jahre 1907 zeitweise auf etwas über 4 %. Seitdem konnte er aber wieder herabgesetzt werden.“ Demgegenüber „verzinsten sich z. B. im Jahre 1906 von den bei rheinischen Sparkassen ausstehenden ländlichen Hypotheken nur etwa $^1/_{40}$ mit unter 4 %, gut $^2/_3$ mit über 4 %“.[2]) Auch die Genossenschaften fordern meist über 4 %, in der Regel $4^1/_2$ %.

Die Verbilligung, die durch die Beteiligung der Landesbank an der landwirtschaftlichen Darlehnsgewährung erzielt wird, erstreckt sich jedoch nicht nur auf die von ihr selbst gegebenen Darlehen, auch die von den lokalen Instituten verliehenen Gelder erfahren indirekt eine Verbilligung. Gerade in den Weingegenden sind die lokalen Kreditanstalten nach mehreren Jahren des Mißwachses aufs höchste angespannt, die Schuldsummen der Winzer sind stark angewachsen, der Kreditbedarf steigt immer mehr. In solchen Zeiten sind die Kreditgenossenschaften in hohem Maße auf den Kredit ihrer Zentralkasse angewiesen, weil Spargelder in nennenswerter Höhe ihnen dann nicht zufließen. Viele erreichen, wie das im Herbst 1913 bei einigen Genossenschaften der Fall war, die Höchstsumme ihres Kredites, den sie bei der Zentralkasse genießen. Bei ihnen stockt alsdann, wenn die Maximalgrenze des Kredites erreicht ist, der Zahlungs- und Kreditverkehr völlig. Sie müssen sämtliche Darlehnsgesuche, auch wenn sie wirtschaftlich noch so begründet

[1]) Poensgen, S. 60. — [2]) Ebenda, S. 70.

und gerechtfertigt sind, ablehnen. Daß dadurch die Lage des Winzers noch verschlimmert wird, liegt auf der Hand. Das kann vermieden werden durch Beteiligung der Landesbank an dem Darlehnsgeschäft. Indem sie einen Teil der Darlehen übernimmt, wird die Anspannung und Geldknappheit der Darlehnskasse vermindert; diese braucht dann nicht in hohem Maße den Kredit der Zentralkasse in Anspruch zu nehmen, die Kreditinanspruchnahme wird sich unter der Maximalgrenze bewegen, sodaß gerade in Fällen der Not berechtigte Kreditanträge nicht brauchen zurückgewiesen zu werden. Andere Kassen, denen mehr Spargelder zufließen, werden auch beim Eintreten mehrjähriger Mißernten nicht so leicht an die Schwelle des ihnen bei der Zentralkasse zur Verfügung stehenden Kredites herankommen. An einer mehr oder minder hohen Kreditinanspruchnahme jedoch werden auch sie in solchen Zeiten nicht vorbeikommen. Die Folge davon ist, daß die Zentralkasse eine Menge Gelder flüssig machen muß; die an sie gestellten Geldansprüche mehren sich, je länger die Reihe der Fehlernten wird. Fällt nun diese starke Geldinanspruchnahme seitens der Genossenschaften an die Zentralkasse mit einer allgemeinen Geldknappheit und Geldteuerung zusammen, wie das im vorigen Jahre der Fall war, so kann die Zentralkasse nur gegen höheren Zins den starken Geldanforderungen gerecht werden. Dies hat die Landwirtschaftliche Zentraldarlehnskasse für Deutschland im Laufe des letzten Sommers den ihr angeschlossenen Genossenschaften gegenüber getan und sie aufgefordert, auch ihrerseits den Zinsfuß für Darlehen und Spargelder zu erhöhen. Natürlich können dann die Genossenschaften nicht anders, als den Darlehnszinsfuß erhöhen; denn es kann ihnen nicht zugemutet werden, daß sie Darlehen billiger hergeben, als sie sie selbst erhalten. Sie müssen also zunächst den Zinsfuß der neu zu vergebenden Darlehen erhöhen. Daß das in Zeiten der höchsten Geldnot des Winzers für ihn höchst nachteilig ist, leuchtet ohne weiteres ein. Bei dieser Zinsfußerhöhung der neu auszugebenden Darlehen kann es jedoch in der Regel nicht bleiben, meist müssen auch die Zinsforderungen der früher ausgegebenen Darlehen erhöht werden, zumal wenn die Zentralkasse — bei der landwirtschaftlichen Zentraldarlehnskasse für Deutschland ist dies, wie ich höre, nicht geschehen — den höheren Zinssatz für die bei ihr bestehende Gesamtschuld verlangt. Das muß die Kasse um so mehr, und zwar, selbst wenn die Zentralkasse nur für die neu aufzunehmenden Gelder höhere Zinsen fordert, als sie auch den Zinsfuß für Spargelder erhöht, was jedoch in solchen Zeiten in reinen Weinbaugegenden keineswegs oder nur in ganz geringem Umfang ein Zuströmen von Spargeldern und somit eine Minderung der Geldknappheit bewirkt, vielmehr nur eine Bereicherung der Inhaber von Sparguthaben auf Kosten der Geldbedürftigen bedeutet.

Auch hier wird eine Beteiligung der Landesbank, eine angemessene Arbeitsteilung zwischen Landesbank und Genossenschaft, eine Minderung, wenn nicht völlige Abhilfe, der gezeichneten Übelstände herbeiführen.

Bei dieser überaus wichtigen Rolle, die die Landesbank bei der kleinbäuerlichen Kreditgewährung, insbesondere bei der Finanzierung des Weinbaues spielt, ist die Frage, wie die Beteiligung am zweckmäßigsten durchgeführt wird, von größter Wichtigkeit. Was hier von der Landesbank der Rheinprovinz gesagt wird, gilt natürlich von anderen Bodenkreditinstituten in anderen Gebieten in der gleichen Weise.

Wir haben bereits gesehen, wie die Landesbank der Rheinprovinz sich von Anfang ihres Bestehens an bemüht hat, in das Kreditgeschäft der kleinen Winzer und Landwirte hineinzukommen. Nach wiederholt gescheiterten Versuchen ging die Bank zum System der Agenturen über. Wir wissen auch, daß die Schaffung solcher Agenturen wegen des Widerstandes der Landkreise mit großen Schwierigkeiten verbunden war. Gerade in den Weinbaugebieten ging die Entwicklung sehr langsam vor sich, und die von den wenigen Agenturen vermittelten Darlehen waren nur sehr gering an Zahl. Das Agenturensystem bedeutet somit, wenigstens für Weinbaugebiete, einen völligen Mißerfolg Die Zahl der Agenturen reicht bei weitem nicht aus, um mit den Weinbauverhältnissen die nötige Fühlung zu erhalten. Das wird auch nicht anders werden, solange die Landkreise ihren Widerstand nicht aufgeben. Selbst wenn dies geschieht und die Zahl der Agenturen beträchtlich vermehrt wird, so wird der Erfolg in erster Linie von der Auswahl geeigneter Personen abhängen, die Vertrauen genießen bei der Bevölkerung und die wirtschaftlichen Verhältnisse gut kennen. Die Landesbank hat sich verschiedener Personen bei der Vermittlung bedient, „zum Teil sind es öffentliche Beamten, Gemeindeerheber, Gerichtsschreiber, Spar- und Kommunalkassenrendanten, Lehrer, zum Teil auch Landwirte, Kaufleute und Agenten“.[1] Ob die genannten Personengruppen wirklich zur Darlehnsvermittlung geeignet sind, läßt sich natürlich nur von Fall zu Fall sagen. Es steht jedoch fest, daß öffentliche Beamten nicht in allen Fällen das nötige Vertrauen der Bevölkerung besitzen. Gerade der kleine Landwirt und Winzer zeigt der öffentlichen Behörde gegenüber eine gewisse Zurückhaltung; er mag, wenn es nicht unumgänglich notwendig ist, mit ihr nichts zu tun haben; daher scheut er sich, aus freien Stücken den Weg zur Behörde zu nehmen und sie, wie es bei Geldangelegenheiten notwendig ist, in seine Vermögensverhältnisse einzuweihen. Das gilt hauptsächlich von den Gemeindeerhebern, die man in den südlichen Kreisen der Rheinprovinz sehr häufig als Darlehnsvermittler für die Landesbank findet. Gerichtsschreiber und Sparkassenrendanten sind oft nicht bequem genug zu erreichen, und nur die Heranziehung der letztgenannten Kategorie, der Lehrer, Landwirte usw. ermöglicht größte Dezentralisation des Agenturensystems. Immerhin bleibt es fraglich, ob sich überall gerade unter ihnen geeignete Persönlichkeiten finden lassen.

Außer diesen Mängeln scheinen mir noch andere mit dem Agenturensystem verbunden zu sein. Mir wurde mündlich von einem Agenturinhaber (leider war Genaueres nicht zu erfahren) mitgeteilt, daß die Kosten für den Darlehnsnehmer sich außerordentlich hoch stellten und daß hauptsächlich aus diesem Grunde zu wenig Gebrauch von dem Darlehnsangebote gemacht würde.

[1]) Poensgen, S 86.

Wie sich die Kosten verteilen, ob sie ganz zu Lasten des Antragstellers gehen, oder ob die Landesbank selbst einen Teil trägt, konnte ich nicht in Erfahrung bringen. Wenn das erste der Fall ist, so ist es natürlich, daß die Spesen für den Kreditnehmer ganz übermäßig hoch sind. Die Vermittlungsgebühr der Agenten beträgt 10—50 M.[1]) Darauf bleiben die Kosten jedoch nicht beschränkt; denn die Tätigkeit der Agenten besteht nur in der ersten Vermittlung; sie haben nicht die Kassengeschäfte zu besorgen. Die Auszahlung der Darlehn kann ihnen nur in Einzelfällen übertragen werden, sie erfolgt vielmehr direkt durch die Landesbank oder durch Vermittlung des Notars, „dessen Heranziehung sowieso vielfach zur Verschaffung der ersten Stelle für die Landesbankhypothek erforderlich ist".[1]) Zur bloßen Vermittlung gehört auch nicht das Taxgeschäft, das wieder von anderen Personen besorgt wird. Die Landesbank muß bei jeder Beleihung zuverlässige Taxatoren ernennen, da sie nicht, wie meist die Landschaften, in jedem Kreis einem dort Ansässigen das Taxgeschäft übertragen hat. Das verursacht nicht nur höhere Kosten, sondern stellt auch eine wirklich zuverlässige Wertermittlung in Frage; denn gelingt es der Landesbank nicht, geeignete Taxatoren ausfindig zu machen, so „überläßt sie die Ernennung der Schätzer den Darlehnsnehmern und läßt eventuell die Taxe durch den Bürgermeister oder das Landratsamt prüfen. Willkürlichkeiten sind die Folge".[2])

Die Abschaffung aller dieser Mängel ist von einer Vermehrung der Agenturen nicht zu erwarten. Es könnte höchstens das Taxgeschäft in bestimmten Bezirken ein für allemal gewissen Personen übertragen uud dadurch billiger und zuverlässiger gestaltet werden. Die anderen Mängel lassen sich dagegen nur durch Aufhebung des Agenturenwesens in seiner heutigen Form beseitigen. Die Forderung lautet dahin, das Vermittlergeschäft bankmäßig auszugestalten, die Vermittlungsstelle muß den alleinigen Zweck der Darlehnsgewährung haben. Solche Vermittlungsstellen können in verschiedener Weise eingerichtet werden. Entweder geht die Landesbank dazu über, nach Art der Nassauischen Landesbank Filialen, sogenannte Landesbankstellen zu errichten, oder sie versucht wieder auf dem schon früher eingeschlagenen Weg durch die lokalen Kreditinstitute zu vermitteln. Filialen machen sich nur in den Mittelpunkten des Weinbaues bezahlt und vor allem da, wo, wie im Rheingau, ein Groß- und Mittelbesitzerstand besteht, wo außerdem die Kultur der Rebe eine besonders intensive ist. Es sind daher nur wenige Stellen in den Weinbaugebieten, die zum Wirkungskreis der Landesbank gehören, welche sich für die Errichtung von Landesbaukfilialen eignen. Für alle übrigen Weingebiete ist die Vermittlung durch die lokalen Institute, selbst wenn die Provision wesentlich höher angesetzt würde, als früher, der beste Weg der Kreditgewährung seitens der Landesbank. In Betracht kommen, heute wie früher, die Sparkassen, kommunale und Kreissparkassen, und die Kreditgenossenschaften. Erstere halte ich für ungeeigneter, als die letzteren. Wir haben bereits gesehen, daß die Sparkasseu sehr stark am Grundkredit interessiert sind. Wenn sie auch nicht

[1]) Poensgen, S. 86. — [2]) Ebenda, S. 68.

dieselben unkündbaren Amortisationsdarlehen gewähren, so sind sie doch bis zu einem bestimmten Grade eine Konkurrenz, oder sie betrachten wenigstens die Landesbank als Konkurrenzinstitut. Trotzdem wäre ein friedliches Zusammenarbeiten beider wohl möglich, wenn die Landesbank sich nur, was einzig in ihrer Absicht liegt, auf die Gewährung von unkündbarem amortisabeln Hypothekarkredit und die Sparkassen sich auf solche Hypothekardarlehen beschränken wollten, die aus irgend einem Grunde eine derartige Behandlung nicht wünschenswert erscheinen lassen.[1]) Auf der anderen Seite besteht doch der Nachteil der nicht genügenden Dezentralisation fort. Die Sparkassen stehen als Geld- und Kreditinstitute zwar sehr viel mehr in Beziehungen zu der Bevölkerung, als die Landesbankagenturen, aber sie haben nicht die genügende Verbreitung. Sie bestehen nur in größeren Orten, und es können daher die Beziehungen zu den entfernt Wohnenden nur geringe sein.

Daher halte ich die Kreditgenossenschaften für besser zur Darlehnsvermittlung geeignet, als die Sparkassen, und zwar in jeder Hinsicht. Einmal besteht zwischen Kreditgenossenschaft und Landesbank nicht ein solches Konkurrenzverhältnis und ist dasselbe, „wenn auch öfters vorhanden, doch immer ein viel weniger scharfes und weniger natürliches".[2]) Soweit sie Hypotheken ausleihen, handelt es sich doch meist nur um kleine Beträge oder um „solche hypothekarisch sichergestellte Darlehen, die innerhalb weniger Jahre in einigen Raten zurückzuzahlen sind".[2]) Dann aber besitzen die Genossenschaften, wie kein anderes Kreditinstitut, den Vorteil der weitgehendsten Dezentralisation. Selbst im kleinsten Dörfchen ist ihre Entfaltung möglich. Sie stehen daher mit der Bevölkerung in innigster Berührung. Sie sind die Kreditinstitute, zu denen der kleine Winzer das größte Zutrauen im allgemeinen hat, sehr viel mehr, als zu den Sparkassen. Er benutzt sie daher nicht nur in Geldangelegenheiten, sondern geht sie häufig bei Erledigung wichtiger Geschäfte um Rat an, selbst wo es sich um innere Familienangelegenheiten handelt. Diese Tatsache, die ich schon zu beobachten Gelegenheit hatte, bedeutet doch ein fast unbegrenztes Vertrauen zu der Darlehnskasse. Das sichert auch der Darlehnsvermittlung durch die Genossenschaft unbedingten Erfolg zu, der Winzer wendet sich viel lieber an die Darlehnskasse, als an die Behörde. Auch die Darlehnsvermittlung könnte sich wesentlich billiger gestalten. Die Vermittlerprovision kann möglichst niedrig angesetzt werden, sodaß sie im wesentlichen die baren Kosten der Genossenschaft deckt. Von einem Gewinn können die Kassen als gemeinnützige Institute dabei gänzlich absehen. Ferner braucht die Darlehnsvermittlung nicht von verschiedeuen Personen vorgenommen zu werden; die Darlehnskassen sind imstande, die Vermittlertätigkeit ganz allein zu übernehmen, Kassenverwaltung und Auszahlung der Darlehen kann durch sie erfolgen. Desgleichen kann die Bestellung von Taxatoren völlig in Wegfall kommeu; denu gerade die Darlehnskassen, deren Vorstände und

[1]) Vergl. Runkel, S. 51. — [2]) Poensgen, S. 82.

Aufsichtsräte sich aus ortsangesessenen Personen zusammensetzen, sind die besten Beurteiler lokaler Verhältnisse. Sie kennen genau Preis und Güte des zu beleihenden Bodens. Auch darin sind sie den Sparkassen weit überlegen. Es wäre damit eine Verbilligung der gesamten Darlehnsvermittlung und eine zuverlässigere Wertermittlung erreicht.

Unser Ergebnis lautet also: Landesbankstellen in den Mittelpunkten des Weinbaues, Vermittlung der Landesbankdarlehen möglichst durch die Kreditgenossenschaften in den anderen Weinbaubezirken. Es wird sich vor allem darum handeln, die Genossenschaften für die Vermittlung zu gewinnen. Sie dürfen sich nicht auf den Konkurrenzstandpunkt stellen, der für eigentliche Landesbankdarlehen gar nicht besteht. Auch dürfen sie nicht hohe Provision verlangen wollen, da sie doch nicht als Erwerbs- sondern als gemeinnützige Institute gegründet sind. Wenn sie auf diesen Standpunkt treten, wird ein Vertrag, der für beide Teile befriedigend ist, sehr leicht zustande kommen.

Lebenslauf.

Geboren zu Bacharach am Rhein am 29. Januar 1886 als Sohn des Schlossermeisters Wilhelm Frickhofen, katholischen Bekenntnisses, absolvierte ich nach Besuch der Volksschule meiner Heimatsstadt das Königl. Friedrich Wilhelms-Gymnasium zu Trier, woselbst ich Ostern 1908 das Zeugnis der Reife erhielt. Sodann vollendete ich bei der Bergisch Märkischen Bank in Berncastel an der Mosel eine zweijährige Lehrzeit und widmete mich seitdem während 8 Semestern in Bonn nationalökonomischen Studien. Außer Nationalökonomie studierte ich auch Geographie und hörte juristische Vorlesungen, insbesondere Bürgerliches Recht, Handelsrecht, Wechselrecht, Staatsrecht und Kolonialrecht. Mehrere Semester war ich Mitglied des volkswirtschaftlichen Seminars von Herrn Prof. Dr. Schumacher, des staatswissenschaftlichen Seminars von Herrn Geheimrat Prof. Dr. Dietzel und des geographischen Seminars von Herrn Prof. Dr. Philippson.

Die mündliche Promotionsprüfung war am 11. Februar 1914.

Wilhelm Frickhofen.

END OF
TITLE